

MUJERES EMPRESARIAS Y DESARROLLO RURAL. EXPERIENCIAS EN LOS MUNICIPIOS MALAGUEÑOS

Tesis doctoral dirigida por la Dra. Carmen Ocaña Ocaña

Autora: Cristina Nieto Figueras



Universidad de Málaga

Departamento de Geografía

Málaga, Junio de 2003

MENU

SALIR

MENU

SALIR

ÍNDICE

MENU

SALIR

ÍNDICE

EMPRESARIAS RURALES Y DESARROLLO RURAL. EXPERIENCIAS EN
LOS MUNICIPIOS MALAGUEÑOS

INTRODUCCIÓN. OBJETIVOS Y MÉTODOS	11

PRIMERA PARTE: CONTEXTO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Capítulo 1. EL ENFOQUE DE GÉNERO EN LA GEOGRAFÍA	49
1.1. LA INCLUSIÓN DEL GÉNERO EN LAS CIENCIAS SOCIALES Y EN LA GEOGRAFÍA	49
1.1.1. La aparición del enfoque del género en las ciencias sociales 1.1.2. Repercusiones del feminismo en la investigación geográfica 1.1.3. El enfoque de género y las corrientes de pensamiento en Geografía. <i>El neopositivismo. Las reacciones antipositivistas. El pensamiento postmoderno: pluralismo de enfoques. A modo de recapitulación.</i>	
1.2. LA PRODUCCIÓN GEOGRÁFICA DE GÉNERO	81
1.2.1. Sobre desplazamientos, movilidad y accesos 1.2.2. Sobre temas de Geografía Urbana 1.2.3. Sobre empleo femenino 1.2.4. Sobre contabilización del trabajo femenino, estadísticas deficientes y necesidad del trabajo de campo 1.2.5. Sobre usos de tiempo 1.2.6. Género y medio ambiente 1.2.7. El enfoque de género en la profesión geográfica. <i>La participación de la mujer en la comunidad científica geográfica. El enfoque de género en la enseñanza de la Geografía.</i>	
1.3. LA GEOGRAFÍA RURAL Y LA PERSPECTIVA DE GÉNERO	116
1.3.1. La reestructuración del mundo rural: nuevos planteamientos en los estudios rurales 1.3.2. Los estudios rurales con enfoque de género en España: una aproximación 1.3.3. Las principales líneas temáticas 1.3.3.1. <i>La mujer en la agricultura</i> 1.3.3.2. <i>El éxodo rural de las jóvenes</i> 1.3.3.3. <i>La industrialización rural</i> 1.3.3.4. <i>Dotación y acceso a los servicios</i> 1.3.3.5. <i>La reestructuración del mundo rural</i> 1.3.3.6. <i>El desarrollo rural: el papel de la mujer</i> 1.3.3.7. <i>La actividad femenina en la esfera pública</i>	
1.4. BIBLIOGRAFÍA	159
Capítulo 2. DEL DESARROLLO REGIONAL AL LOCAL: POLÍTICAS DE GÉNERO	175
2.1. EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA REGIONAL. DEL MODELO CENTRALIZADO AL DESARROLLO LOCAL	176

2.1.1. La política regional antes y después de la crisis de 1973. <i>La crisis económica y el cambio. La política regional después de la crisis</i>	
2.1.2. La formulación de la política regional comunitaria y de desarrollo rural. <i>La política regional europea: un breve recorrido. La formulación del desarrollo rural en la Unión Europea</i>	
2.1.3. Recapitulando: el avance hacia lo local y lo endógeno	
2.2. EL DESARROLLO RURAL: TEORÍA Y PRÁCTICA	203
2.2.1. El espacio rural en la sociedad postindustrial	
2.2.2. Las diferentes concepciones del desarrollo rural	
2.2.3. El modelo de desarrollo rural endógeno	
2.2.4. La plasmación de la política de desarrollo rural de componente local en la Unión Europea. <i>Los programas LEADER. El programa PRODER</i>	
2.3. DESARROLLO Y PERSPECTIVA DE GÉNERO	228
2.3.1. El enfoque de género en el nuevo contexto rural. <i>Los procesos de redistribución espacial de la población. Pluriactividad y diversificación de los mercados laborales rurales</i>	
2.3.2. Atención dada al género en los distintos enfoques del desarrollo	
2.3.3. Atención dada al género en los distintos marcos institucionales	
2.3.4. Programas y ayudas de género. <i>El contexto de la Unión Europea. La concreción en España. La concreción a escala regional. Las medidas en Andalucía y en la provincia de Málaga</i>	
2.3.5. Recapitulando: la fuerte implantación del género en la política de desarrollo rural	
2.4. BIBLIOGRAFÍA	271

SEGUNDA PARTE: CONTEXTO GEOGRÁFICO Y LABORAL

Capítulo 3. EL ENTORNO GEOGRÁFICO	283
3.1. EL TERRITORIO	285
3.1.1. La Comarca Norte o Antequera	
3.1.2. La comarca de Ronda	
3.1.3. La comarca de Vélez	
3.1.4. La comarca Centro Sur o Guadalhorce	
3.2. LA POBLACIÓN	299
3.2.1. La evolución demográfica	
3.2.2. Los modelos de dinámica demográfica	
3.2.3. La estructura de la población	
3.3. LA MODERNIZACIÓN ECONÓMICA	325
3.3.1. Las tendencias de la explotación agraria	
3.3.2. La diversificación de la ocupación	
3.3.3. Las limitaciones del mercado laboral	
3.4. LA APLICACIÓN EN MÁLAGA DE LAS POLÍTICAS DE SOSTENIMIENTO DEL MEDIO RURAL	353
3.4.1. Las transferencias de rentas	
3.4.2. Las acciones integradas sobre la provincia	
3.5. BIBLIOGRAFÍA	403
Capítulo 4. EL MERCADO LABORAL	409
4.1. MERCADO LABORAL: DATOS BÁSICOS	411
4.1.1. La población activa	
4.1.2. La población ocupada	
4.1.2.1. <i>La distribución sectorial de la población ocupada</i>	
4.1.2.2. <i>La discriminación de género: situación profesional</i>	
4.1.2.3. <i>La</i>	

<i>discriminación de género: los tipos de contrato</i>	4.1.2.4. <i>La discriminación de género: los salarios</i>	4.1.3. <i>La población parada</i>	4.1.3.1. <i>La inestabilidad laboral: desempleados y parados que buscan su primer empleo</i>	4.1.3.2. <i>El paro y el nivel formativo</i>	4.1.4. <i>Recapitulando</i>
4.2. LOS NUEVOS YACIMIENTOS DE EMPLEO	444				
4.2.1. Los Nuevos Yacimientos de Empleo: los ámbitos sectoriales y su potencialidad	4.2.2. La perspectiva de género en la consideración de los Nuevos Yacimientos de Empleo: la mujer como consumidora y proveedora de servicios	4.2.2.1. <i>El presente del empleo femenino en los servicios: polarización y baja calidad</i>	4.2.2.2. <i>Las perspectivas futuras del empleo femenino en los servicios: los Nuevos Yacimientos de Empleo</i>	4.2.2.3. <i>El futuro del empleo femenino en los servicios: La cualificación y profesionalización</i>	4.2.3. <i>Recapitulando</i>
4.3. LAS POLÍTICAS DE EMPLEO	464				
4.3.1. El largo camino hacia la igualdad	4.3.2. El principio de igualdad de oportunidades: las medidas de acción positiva	4.3.2.1. <i>La intervención en el contexto europeo</i>	4.3.2.2. <i>La intervención en el marco nacional</i>	4.3.2.3. <i>La intervención en la región andaluza</i>	4.3.2.4. <i>La intervención en el contexto provincial</i>
4.3.3. Algunas consideraciones					
4.4. RECAPITULANDO: MERCADO LABORAL Y EL MEDIO RURAL	494				
4.5. BIBLIOGRAFÍA	501				

TERCERA PARTE: EL EMPRESARIADO RURAL FEMENINO

INTRODUCCIÓN METODOLÓGICA	511
1. LOS INSTRUMENTOS DE CONOCIMIENTO	513
1.1. La entrevista en profundidad	1.2. La estructura de la entrevista: el diseño del guión
1.3. El cuestionario o encuesta	
2. LAS FUENTES	521
3. LA MUESTRA	523
4. LOS CUADROS SINÓPTICOS	526
Capítulo 5. EL PERFIL DE LAS EMPRESARIAS	543
Estado de la cuestión: algunas aportaciones	545
5.1. EL PERFIL DE LAS EMPRESARIAS	548
5.1.1. Los aspectos demográficos	5.1.2. La formación
5.1.3. El entorno familiar	5.1.4. El nivel de vida
5.1.5. El entorno y la calidad de vida	5.1.5.1. <i>La opinión del empresariado femenino sobre la vida en el medio rural</i>
5.1.5.2. <i>La mujer frente a la 'doble tarea' y los usos del tiempo</i>	
5.2. RECAPITULACIÓN Y CONCLUSIONES	605
Capítulo 6. EL PERFIL DE LAS EMPRESAS	611
6.1. ALGUNAS CUESTIONES SOBRE LA INICIATIVA EMPRESARIAL	612
6.1.1. Los antecedentes laborales de las empresarias	6.1.2. El origen de la iniciativa. Tiempo en funcionamiento de la actual gestión
6.1.3. Las motivaciones para acceder al mundo empresarial	
6.2. LA PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA	630

6.2.1. Las fórmulas jurídicas	6.2.2. La tipología	6.2.3. La estrategia de 'establecimiento' y recuperación	6.2.3.1. <i>Los obstáculos al arranque de la empresa</i>	6.2.3.2. <i>La financiación</i>	6.2.4. El papel de la gestión pública en el fomento a las iniciativas
6.3. EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD Y LA GESTIÓN COTIDIANA	665				
6.3.1. La infraestructura: el nivel de equipamiento y la tecnología	6.3.2. Los recursos humanos: plantilla y tipo de contrato	6.3.3. El funcionamiento de la empresa en el mercado: el radio de acción; la comercialización y marketing; los problemas de competencia	6.3.3.1. <i>La proyección espacial de las actividades</i>	6.3.3.2. <i>Las técnicas de promoción</i>	6.3.3.3. <i>Los problemas de competencia</i>
6.3.4. La estrategia de consolidación	6.3.4.1. <i>La ampliación de capital</i>	6.3.4.2. <i>Los obstáculos al desarrollo de la actividad y las soluciones aportadas</i>	6.3.5. Crecimiento y perspectivas de las empresas	6.3.5.1. <i>La evolución de la facturación</i>	6.3.5.2. <i>Los nuevos proyectos</i>
6.3.5.3. <i>La actitud ante el riesgo. Su evolución en el afianzamiento de la empresa</i>	6.3.6. Las relaciones con el entorno	6.3.6.1. <i>La incidencia del entorno en las iniciativas empresariales</i>	6.3.6.2. <i>La integración en la economía del entorno</i>		
6.4. LOS SECTORES DE ACTIVIDAD	728				
6.4.1. La distribución sectorial de las actividades	6.4.1.1. <i>Artesanía y cerámica</i>	6.4.1.2. <i>Hostelería, turismo, turismo rural y actividades complementarias</i>	6.4.1.3. <i>Primera transformación de productos agropecuarios</i>	6.4.1.4. <i>Actividades manufactureras</i>	6.4.1.5. <i>Confección</i>
6.4.1.6. <i>Actividades relacionadas con los servicios</i>	6.4.2. La relación de las actividades con los Nuevos Yacimientos de Empleo y con los empleos de futuro	6.4.3. Las actividades y la perspectiva de género	6.4.3.1. <i>Las mujeres y el turismo</i>	6.4.3.2. <i>Las mujeres y los servicios</i>	
6.5. RECAPITULACIÓN Y CONCLUSIONES	775				
6.6. BIBLIOGRAFÍA	777				
CONCLUSIONES	785				
BIBLIOGRAFÍA	829				
RELACIÓN DE CUADROS Y FIGURAS	857				
ANEXO	863				
APÉNDICE	891				

MENU

SALIR

INTRODUCCIÓN.

OBJETIVOS Y MÉTODOS

MENU

SALIR

INTRODUCCIÓN.

OBJETIVOS Y MÉTODOS

La investigación que se presenta surge en la confluencia de diversas preocupaciones científicas –sobre el cambio social, la perspectiva de género, los problemas de acceso al desarrollo...- que son líneas clave actualmente de la Geografía Rural y sobre las que iniciamos nuestra investigación, a propósito del medio rural malagueño.

Los cambios sociales del medio rural se han ido produciendo de manera tan acelerada, y sobre todo han removido de manera tan profunda sus basamentos, que las disciplinas científicas que se ocupan de su interpretación han mostrado, en determinados momentos, limitaciones intrínsecas para reconocer la realidad que iba emergiendo. De ahí se les ha derivado una cierta crisis metodológica, una necesidad de revisión de postulados y métodos. Para la Geografía Rural ello ha implicado una revisión intensa. Impulsada por la realidad misma, la disciplina geográfica se ha abierto a nuevos planteamientos y enfoques, con una riqueza temática que no cesa de ampliar sus horizontes de investigación.

La raíz de esta convulsión de la sociedad rural nos remonta a la transformación de la cultura tecnosocial que es fundamento básico de organización social y del uso del espacio. En esencia, los motores del cambio podrían vincularse a la progresiva extensión de la tecnología industrial y la desagrarización rural que conlleva, por lo que la sociedad rural se identifica cada vez menos como una sociedad agraria. Es conocida la discrepancia teórica de la sociología al considerar esta nueva realidad social. Queda atrás la seguridad de la identidad sociológica rural, fundada en el contraste de las comunidades rurales por oposición a la sociedad rural¹. El nuevo contexto socioeconómico, que es interpretado por Lefebvre en términos de que la sociedad en su conjunto se urbaniza, alienta la divergencia sobre la aceptación o no de un modelo específico de relaciones sociales basadas en la ruralidad. La teoría sociológica se divide así frente a esta nueva realidad geográfica.

¹ A un trabajo de Ferdinand Tönnies ‘Comunidad y sociedad’ de 1887 se debe la formulación más precisa de los rasgos que rigen las relaciones sociales vinculadas a la comunidad –característicos de las poblaciones rurales- y los rasgos que rigen en las sociedades, a cuyas relaciones sociales denomina sociedad por oposición a comunidad. Se va configurando así la teoría de una sociedad rural que forma comunidades, y una sociedad urbana, sin lazos personales y contractualmente organizada.

Para la Geografía, las transformaciones recientes del espacio rural no han debilitado la firmeza de los estudios rurales. La identidad del paisaje hace del espacio rural una realidad territorial nada dudosa, por lo que, el objetivo de estudio de la Geografía Rural no se ha desdibujado. Sin embargo, durante algún tiempo la nueva realidad rural no fue fácilmente aprehensible por una metodología, muy sólida y conformada por un largo acerbo de investigación y experiencia, pero pertrechada para explicar un mundo rural esencialmente agrario. Como el propio objeto de su estudio, la Geografía Rural ha experimentado un proceso de transformación extraordinario, en el último cuarto del siglo XX.

La renovación de la Geografía Rural se ha producido en frentes diversos: ha debido abrirse a nuevas temáticas para abarcar todos los procesos sociales y territoriales, de los que son escenarios los medios rurales, y ha debido plantearse explícitamente la diversidad del mundo rural, tal como propugnó J. Bonnamour² en una obra que cuestionó, en un momento relativamente temprano, los primeros años setenta del siglo pasado, la necesidad de la renovación metodológica. Se dejaba sentir la insuficiencia de las temáticas dominantes en la Geografía Rural, atenta al análisis de los paisajes, de la economía y de las estructuras agrarias, para dar cuenta de la complejidad de los nuevos procesos, cuyos resultados transformaban y diversificaban los espacios rurales.

El espacio rural es analizado en la actualidad como escenario de procesos diversos –degradación ambiental, cambio social, industrialización, urbanización, etc.– los cuales desbordan en su raíz y en su amplitud el espacio rural propiamente dicho, por ser en sí mismos reflejos de procesos territoriales, sociales o económicos, generales de la sociedad o del medio ambiente.

La generalidad de los procesos no invalida, sin embargo, el interés de enfocarlos con una perspectiva rural. La forma en que se concretan estos procesos es fuertemente dependiente de las estructuras socio territoriales preexistentes, como ha venido señalando Milton Santos, en clara coherencia con los postulados más permanentes de la Geografía. En este aspecto, las particulares condiciones del medio rural deben introducirse como una perspectiva necesaria en el análisis socio espacial. Tales condiciones son en parte herencias (sociales, funcionales, productivas...) gestadas en el pasado, de acuerdo a su antigua funcionalidad casi exclusivamente

² BONNAMOUR, J. (1973): *Géographie Rurale. Méthodes et perspectives*. Masson. París.

agraria, y en clara fricción en muchos aspectos con las necesidades del presente. Otras condiciones pudieran considerarse características intrínsecas al medio rural, derivadas de las menores densidades demográficas y productivas que son características de estos medios.

La perspectiva de lo rural ha prendido con fuerza en múltiples ramas de la Geografía, interesada siempre en el componente espacial de los procesos. Por ejemplo, la Geografía de la Industria, o la Geografía del Turismo, dedican parte de su atención al estudio de la forma en que se concretan y se conforman estas actividades en espacios rurales.

Las transformaciones que se han ido derivando de la progresiva desagrarización rural, el cambio del papel que en el sistema económico mundial desempeñan los espacios más dependientes, el de las nuevas funciones que en este nuevo contexto asume el medio rural, justifica el interés de su consideración desde ramas y enfoques disciplinarios diferentes. Han prosperado también enfoques pluridisciplinarios, como el del desarrollo rural –los teóricos del desarrollo se han visto inclinados a revisar teorías y postulados para proponer modelos específicos para la nueva realidad social que son los espacios rurales deprimidos, dentro de regiones desarrolladas- y nuevos enfoques sociales, como es la perspectiva del Género en Geografía, han prendido también en el análisis de lo rural, por el interés de comprender las condiciones de vida, o la forma en que asume la sociedad rural su transformación.

La investigación sobre el desarrollo rural es una de las temáticas de gran despliegue en el momento actual. Su emergencia como reflexión científica en Europa sin duda ha estado impulsada por la realidad misma y particularmente por las demandas sociales, al convertirse el desarrollo rural en una línea importante de las políticas públicas. Nacido el tema del desarrollo rural como una disciplina académica multidisciplinar enfocada al tercer mundo, ha ido derivando desde teorías generales de desarrollo para países de bases agrarias, a la definición de bases y estrategias de desarrollo local de espacios rurales retrasados, con la intención de superar o atemperar aquellos factores que hacen de lastre en el crecimiento y desarrollo rural.

Tanto en sus bases teóricas como en las propuestas de actuación, el tratamiento dado al tema del desarrollo rural es el reconocimiento explícito de la especialidad de los procesos económicos sobre el espacio rural. El propio objetivo de propiciar bases para el desarrollo, en países no atrasados, delata no sólo la existencia de

desequilibrios desfavorables a los medios rurales, que pudieran ser heredados sino también la dificultad inherente a estos espacios para insertarse en el crecimiento global de los respectivos países y regiones.

La perspectiva de lo rural es válida igualmente a la hora de analizar a los actores, es decir a la sociedad rural. Es aceptado que la sociedad entera se moderniza, y la idea de la modernización social implicando una progresiva uniformidad en lo que se refiere a los valores culturales, no ha debilitado el interés por el análisis específico de la sociedad rural. La teoría sociológica ya no es proclive, como en el pasado, a contraponer como teorías antitéticas la sociedad rural y la sociedad urbana, pero ello no significa que las condiciones territoriales hayan dejado de afectar las formas de vida y las relaciones sociales. El propio proceso de modernización, el cambio social que ello implica es un aliciente para indagar en la sociedad rural, en cómo este cambio tiene plasmación diferente entre colectivos de acuerdo a sus características sociales y también de acuerdo a las características de su entorno.

Se comprende el interés de la perspectiva del género en el análisis geográfico del medio rural. Más uniforme en sus estructuras sociales que el medio urbano, es sin embargo un entorno propicio a acentuar la desigualdad que puede derivarse de la estructura básica de la población en géneros. Una simple reflexión sobre los mercados de trabajo, una mirada somera a cuál es la estructura de la demanda en los medios rurales, despierta el interés científico por indagar sobre la forma en que el colectivo femenino puede afrontar el proceso de desagrarización de las economías locales y el de su integración laboral, en la línea que la mujer en su conjunto lo va haciendo en la sociedad moderna.

Como ser básico, el mercado laboral no es el único aspecto de los medios rurales que condiciona de manera específica el cambio social, la modernización, y el papel en el mismo de la mujer. Las condiciones de vida, especialmente las que se derivan de una limitada disponibilidad de servicios, generan no pocos agravios comparativos, en lo que a igualdad de oportunidades se refiere, entre la sociedad rural y la urbana. Los déficit afectan a la sociedad rural en su conjunto, pero no inciden de igual manera en sus colectivos. La perspectiva del género se ha implicado en esta investigación y ha planteado así temáticas de gran significación para un mejor conocimiento de la dimensión espacial de los procesos sociales.

Esta investigación ha contado con la inestimable ayuda de los doctores Carmen Ocaña y Eusebio García Manrique. Su acogida hacia esta investigadora en el seno del grupo de investigación que ellos dirigen, tiene un significado esencial en la selección de las líneas temáticas, en el planteamiento y enfoque de los objetivos, en la metodología y en definitiva en el desarrollo de este trabajo. De ellos y de los demás componentes del grupo me siento deudora.

1. OBJETIVOS.

La investigación que presentamos se ha desarrollado en la confluencia de dos de las líneas temáticas antes señaladas: la perspectiva de género en Geografía, y el desarrollo rural. Son dos líneas temáticas claramente convergentes en el momento actual.

Las líneas de investigación que han vinculado la perspectiva de género y los análisis rurales, se han venido centrando en el papel de la mujer en este medio de transformación y ya de manera muy explícita en la etapa más reciente en sus relaciones con los procesos de desarrollo rural. Cuenta ya con cierta tradición, de ahí que la perspectiva de género sobre el medio rural se iniciara con un enfoque todavía agrarista, que veinte años atrás todavía era predominante en muchos enfoques sociales sobre el mundo rural. Las dificultades en que se desenvolvió la sociedad agraria tradicional con la industrialización del país llevaron la atención hacia temas ligados a las condiciones de vida y especialmente a la difícil pervivencia de las explotaciones familiares. Precisamente la intervención de la mujer en el sostenimiento de la explotación agraria familiar fue un tema clave, aportado desde la perspectiva del género en los estudios geográficos. Con la emergencia de un nuevo contexto social, la atención se ha desviado a situar a la mujer en este proceso de reconversión, como sujeto activo y pasivo del mismo.

Por su parte, en la teoría y en la práctica del desarrollo rural, el tema de la mujer ha debido ser introducido de manera explícita. La función de la mujer en la sociedad rural tiene que ser considerada desde muy diversas ópticas, como productoras, consumidoras, administradoras de recursos, educadoras, y demandantes principales de servicios por sus diversas responsabilidades familiares. Bajo cada uno de estos enfoques, la mujer es un referente fundamental del desarrollo rural, y como es sabido hay programas y medidas específicas que muestran la aceptación de este hecho por las instancias públicas.

La convergencia temática de género y desarrollo rural abre un abanico de oportunidades para el estudio y la investigación muy extenso y relativamente poco explorado. No es la falta de interés y novedad de las cuestiones a considerar lo que viene limitando el mayor alcance de estas líneas de investigación, sino la dificultad de ser abordadas desde las fuentes documentales o estadísticas publicadas. En consecuencia, la mayor parte de las cuestiones deben de ser rastreadas a través de la investigación directa, y obligado el investigador a generar los datos primarios, necesariamente acota y limita su campo de actuación.

Del abanico de posibles relaciones entre género y desarrollo interesantes de ser investigadas, este trabajo ha acotado su objeto de estudio al tema de las empresarias rurales, por lo que se refiere a la línea temática, y al ámbito rural de la provincia de Málaga, por lo que respecta al marco territorial de referencia.

La elección temática de las empresarias como el objeto específico de la investigación se ha derivado de la atención concedida en las directrices políticas para el desarrollo rural a las actividades empresariales como motor de desarrollo local.

No hay que olvidar que estas directrices políticas parten de un diagnóstico de la realidad, que constata la situación de crisis de gran parte del medio rural –de ahí la necesidad de la intervención pública- que se concreta en unos rasgos comunes:

- El peso de la agricultura, que sigue siendo relativamente importante y no se debe a la capacidad productiva, que contrariamente se desvela muy problemática: importantes obstáculos naturales y aún mayores de tipo estructural, pues se practica en numerosas explotaciones de pequeño tamaño que distan de poder dar plena ocupación a la familia, a veces ni siquiera al titular de la explotación.
- Los complementos o alternativos de empleo y renta son escasos y no se advierten tendencias de crecimiento económico y diversificación de actividades.
- Debilidad de los recursos humanos, pues aunque la emigración esté de alguna manera contenida hay segmentos de la sociedad (fundamentalmente jóvenes y mujeres) que ven impulsados a abandonar el campo, por lo que se siguen acelerando procesos de envejecimiento y se acentúa el debilitamiento de recursos humanos.

- Experimentan la espiral de la decadencia: el declive poblacional conduce a que se degraden los servicios públicos y privados, lo que aumenta el bloqueo estructural porque el coste de éstos actúa negativamente en razón de la distancia o de la escasez.

El diagnóstico dibuja una situación de bloqueo estructural, por lo que las estrategias que persiguen las directrices de política de desarrollo europeas tienen un punto central en la promoción de empresas, que generen empleo, que introduzcan actividades diferentes a las agrarias (es conocido el apoyo brindado en las medidas integradas a la promoción de las actividades turísticas) y que completen y revaloricen procesos productivos locales, como es el caso de la transformación industrial de productos agrarios, para intentar fijar sobre las zonas productoras agrarias una parte mayor del importante valor añadido del sector agroalimentario que hoy, como es sabido, recae esencialmente en las fases finales de la transformación y distribución.

El diagnóstico europeo de los espacios rurales deprimidos refleja con bastante perfección la situación del medio rural malagueño, escogido como el marco geográfico para la investigación. Al menos el interior de la provincia puede identificarse a priori dentro de este modelo de medios rurales en crisis. Ha quedado marginado en las nuevas fuerzas de crecimiento económico que han operado en la provincia, ligadas esencialmente al turismo, y por ello de adscripción territorial muy precisa sobre el litoral. Reproduce Málaga el desequilibrio espacial interior y litoral común a las provincias litorales andaluzas, que expresan los agudos contrastes entre las áreas de fuerte urbanización litoral y los espacios rurales interiores, en gran parte de montaña.

Dentro de espacios con las características socioeconómicas antes señaladas, el análisis de las empresas rurales que emergen en la situación actual presenta un interés geográfico incuestionable. Bien por entender que surgen en un contexto no propicio, bien por suponer que ello puede reflejarse en unos particulares perfiles de empresa, o bien, por valorar su incidencia en el modelo de desarrollo que se persigue, hay motivaciones suficientes para que resulte sugestivo.

Abordado el tema desde la perspectiva del género, las motivaciones anteriores se refuerzan por varias circunstancias, especialmente por las que añaden la mayor dificultad de incorporación laboral de la mujer en el medio rural, o por otras cuestiones específicas, como los diferentes roles sociales que deben desempeñar las mujeres. En definitiva, la fricción que puede representar el marco rural para el

desempleo de una actividad empresarial tiene perfiles propios al enfocarlo en la perspectiva femenina.

Con la investigación se ha querido abarcar varios objetivos en torno al tema central del empresariado rural femenino.

En primer lugar se ha buscado referenciar su emergencia en el marco de un mercado laboral determinado. El apoyo a la pequeña empresa es sin duda una alternativa a la escasez de la demanda del mercado laboral. En gran parte, el trabajo autónomo y las pequeñas empresas son un mecanismo de autoempleo, por el que el trabajador se ve forzado a asumir el riesgo empresarial para evadirse de un mercado de trabajo en el que no encuentra una integración mínimamente satisfactoria.

Este objetivo ha implicado analizar la situación de la mujer en el mercado laboral. Trabajos previos permiten hacer una panorámica a escala general que confirma la debilidad que persiste en la inserción de la mujer, y la mayor dificultad que imprime el espacio rural a este proceso se confirman al observar las condiciones socioeconómicas del medio rural malagueño.

La hipótesis de partida es que existe una relación precisa entre el emprendimiento de pequeñas actividades empresariales y el déficit de empleo, y que esta relación posiblemente sea la clave para entender la aparición y también el modelo más frecuente de mujeres empresarias rurales.

Esta relación causal, con ser una hipótesis básica, no es una explicación suficiente del fenómeno. En realidad, si se atiende a la magnitud del problema que alcanza la limitada integración laboral de la mujer en el medio rural, en proporción al volumen de las mujeres que han optado por la opción empresarial, puede convertir a éstas en fenómenos particulares, por lo que las motivaciones por las que han llegado a ser empresarias deben ser indagadas de manera expresa.

En segundo lugar, se ha buscado situar las experiencias analizadas en su contexto geográfico. La afirmación anterior sobre la adecuación del diagnóstico europeo al medio rural malagueño, es una hipótesis que debe constatar. Un volumen considerable de estudios geográficos sobre las comarcas malagueñas, la mayor parte de ellos realizados veinte años atrás, han documentado muy sólidamente la crisis en que se han sumergido sus comarcas de montaña, pero en general todo el

espacio interior de la provincia, desde finales del siglo XIX en unos casos y de manera generalizada desde la segunda mitad del siglo pasado.

En esencia, la raíz de esta crisis del medio rural permanece (como muy bien reflejan la persistencia de la emigración, el estancamiento demográfico, o el paro) pero el aumento del nivel de vida de la sociedad en su conjunto, los efectos de la protección social de tanta incidencia en los espacios envejecidos y una década ya de apoyos a las iniciativas de desarrollo rural, hacen necesarias una perspectiva más próxima de estos problemas. Desborda el objetivo de esta investigación efectuar, con la profundidad requerida, el análisis geográfico del medio rural malagueño del que derivar un diagnóstico integral de la situación presente. La pretensión ha debido ser, por necesidades operativas, mucho más modesta, y se ha buscado mediante una selección de indicadores, una panorámica respecto a algunos aspectos significativos para encuadrar el objeto concreto de este trabajo.

Por lo que se refiere a este objeto concreto, la investigación se ha planteado como objetivo genérico efectuar una indagación directa sobre el empresariado femenino vinculado al medio rural malagueño. El abordar la investigación mediante trabajo de campo sustancialmente, ha sido consecuencia de la situación, ya comentada, de ausencia de fuentes documentales o estadísticas que posibiliten un análisis extensivo de las mismas. La limitación implícita y asumida que conlleva esta opción metodológica, es la de investigar sobre una muestra, que por las propias limitaciones documentales ni siquiera es posible establecer en las mejores condiciones estadísticas. Tal limitación se compensa con la posibilidad de dirigir la investigación hacia aquellos aspectos socialmente relevantes, en la perspectiva del investigador, sin la limitación a las que habitualmente le restringen las fuentes convencionales.

La investigación directa sobre las empresarias rurales se ha efectuado con objetivos diversos, con la intención de abarcar en la medida que el tema lo permite, la problemática del desarrollo rural y la problemática del género. Estos objetivos más concretos pueden englobarse en torno a tres grandes líneas:

- En primer lugar la investigación se ha abordado con la intención de documentar unas experiencias concretas en la formación de empresas que puedan ser significativas de los móviles, los obstáculos y los apoyos, con los que se motivan o se enfrentan iniciativas empresariales, como las analizadas, que pueden ser referentes de los obstáculos o posibilidades

de emprendimiento en el medio rural y de la particularidad que haya podido suponer en el proceso la condición femenina de las empresarias.

- En segundo lugar, se ha buscado documentar la actividad productiva en sí misma, los modelos de empresas –actividad, dimensión, organización, etc.- tienen un gran interés en cuanto puedan ser representativas de la estructura de las nuevas actividades que surgen en el medio rural y especialmente se intenta descubrir si existen algunas pautas, algunos elementos comunes que identifiquen, como un modelo, el tipo de empresa impulsada por mujeres en los medios rurales.
- Un tercer aspecto que se ha buscado documentar es relativo a las vinculaciones de las empresas con el entorno en que se insertan, en la intención de enjuiciar el nivel de implicación con el resto del sistema productivo, con el objetivo de observar en qué medida se ve reflejada esta relación que se considera como una estrategia básica del desarrollo rural y de su sostenibilidad.

Los objetivos hasta aquí expuestos responden a la intención de medir y evaluar la actividad empresarial de la mujer en el medio rural. La investigación versa sobre mujeres empresarias y se efectúa a través de las experiencias concretas de este colectivo femenino. Los objetivos no se pueden limitar por ello a indagar sobre un fenómeno –las empresas rurales y el desarrollo rural- protagonizado por mujeres, sino que debe abarcar también y especialmente la interpretación y las vivencias que tienen las propias protagonistas.

En ese sentido, se ha querido documentar las condiciones de vida y la forma en que asumen sus diferentes roles sociales estas mujeres empresarias, así como la forma en que perciben las condiciones del entorno. Se busca así aportar un elemento más a la investigación social con la perspectiva del género y particularmente rastrear aquellos elementos diferenciales del medio rural que pueden estar en la base de una diferente dificultad de incorporación de la mujer a la vida laboral y a la empresa.

2. METODOLOGÍA.

En el desarrollo de la investigación se han desplegado tres líneas temáticas, lógicamente confluentes, cada una de ellas tendentes a satisfacer unos objetivos concretos que se reflejan en la estructura de la investigación, y dentro del marco

general y común de la investigación en Geografía, cada una de ellas se aborda con perfiles metodológicos diferentes. Las líneas de investigación, diferenciadas por su función en el conjunto de este trabajo son las siguientes:

- Investigación del marco conceptual de las dos áreas temáticas bajo las que se pretende abordar la investigación: Desarrollo Rural y Geografía del Género.
- Investigación sobre el contexto geográfico del espacio rural en el que se inscribe el análisis 'empírico' objeto de la investigación.
- Investigación primaria sobre mujeres empresarias en el medio rural de la provincia de Málaga.

2.1. Investigación sobre el marco conceptual.

Anteriormente hemos hecho referencia al marco epistemológico de esta investigación, situada en la convergencia de la Geografía del Género y la Geografía Rural, enfocadas desde la consideración del desarrollo rural como área temática en la que ambas confluyen. El objeto de estudio de este trabajo se encuadra por tanto en dos líneas de investigación:

La primera de ellas proviene de la incorporación del enfoque de género en la Geografía en la década de los setenta, fenómeno relativamente reciente en comparación a la precocidad que otras disciplinas sociales mostraron al respecto. Es en la Geografía Humana donde se integran los primeros trabajos en esta línea, y desde entonces ha experimentado una evolución en paralelo a la de la propia disciplina geográfica, produciéndose en estas tres décadas un enriquecimiento constante entre la perspectiva de género y la Geografía.

Muchas han sido las ramas de la Geografía que han incorporado el enfoque de género en sus esquemas, aunque la Geografía Rural constituye una de las más receptivas en este sentido, abriéndose un amplio abanico de temáticas desde las primeras aportaciones con orientación claramente agrarista, hasta las más recientes en la línea del desarrollo rural.

A este respecto, el segundo pilar en el que se asienta este trabajo desde el punto de vista teórico y conceptual ha emergido como disciplina multidisciplinar en

atención al profundo calado que está teniendo el desarrollo rural en las reflexiones científicas y en los planteamientos de las políticas públicas.

En atención a la función que desempeñan como basamento de esta investigación, y dado que las líneas de investigación que se abren con la confluencia de género y desarrollo rural constituyen un terreno de estudio relativamente poco explorado, dedicaremos la primera parte de este trabajo a tratar estas áreas temáticas con cierta profundidad, abordando los aspectos conceptuales, las líneas temáticas y metodológicas, incluyendo una breve referencia al contexto social y económico que dan cabida a la aparición de estos enfoques.

Para ello se ha realizado una amplia recopilación bibliográfica, constituyendo un aspecto metodológico esencial en el proceso de investigación y elaboración de esta fase del trabajo. Dado el carácter multidisciplinar de los estudios tanto de género como de desarrollo rural (en correspondencia con la pluralidad de facetas de la realidad social con las que se relacionan directamente), las temáticas que integran el amplio corpus bibliográfico son igualmente variadas y, por la misma razón, la Geografía no es la única disciplina en la que se integran las referencias consultadas (aunque sí es la más extendida).

En orden a clarificar el análisis de la bibliografía consultada para esta parte de la investigación, hemos clasificado los trabajos en función a los temas para cuyo tratamiento han supuesto una referencia de peso. Conviene aclarar que la relación completa de referencias consultadas figura al final de este trabajo, y que en estas líneas se ofrece tan sólo una selección de los títulos que más peso han ejercido en el acercamiento a las temáticas.

En primer lugar hay que destacar una serie de aportaciones de gran importancia para comprender el proceso de incorporación de la perspectiva de género en las ciencias sociales en general y en la Geografía en particular. Algunos de los trabajos describen el contexto social, cultural y económico que favoreció la emergencia de las temáticas de género; otros reflexionan sobre el marco teórico en el que se insertan y la relación que se establece entre la perspectiva de género y los postulados o corrientes de pensamiento imperantes.

Línea temática general: ENFOQUE DE GÉNERO EN LAS CIENCIAS SOCIALES	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
La inclusión del enfoque de género en la Geografía	- BOWLBY, S. (1989): "Geografía feminista en Gran Bretaña: una década de cambio". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 14. Pp. 15-29. - GARCÍA RAMÓN, M.D. (1985): "El análisis de género y la geografía: reflexiones en torno a un libro reciente". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 6. Pp. 133-143. - GARCÍA RAMÓN, M. D. (1985b): <i>Teoría y método en la Geografía Anglosajona</i>. Ariel. 272 pp. - GARCÍA RAMÓN, M.D. (1988): "La geografía como compromiso social: un recorrido desde la geografía social a la geografía del género". <i>Segundo Congreso Mundial Vasco</i>. Vitoria. Oikos-Tau. Barcelona. Pp. 213-234. - GARCÍA RAMÓN, M. D. (1989a): "Para no excluir del estudio a la mitad del género humano: un desafío pendiente en la Geografía Humana". <i>Boletín de la AGE</i>. Num. 9. Madrid. Pp. 27-48. - MOMSEN, J. y TOWNSEND, J. (eds.) (1987): <i>Geography of Gender in the Third World</i>. Hutchinson & University of New York Press. Londres. 424 pp. - MONK, J. & HANSON, S. (1989): "Temas de geografía feminista contemporánea". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 14. Pp. 31-50. - MONK, J. (1995): "El lloc compta. Perspectives internacionals comparades sobre la geografía feminista". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 26. Pp. 245-259. - SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1984a): "Mujer, geografía y feminismo". <i>Anales de Geografía de la Universidad Complutense</i>. Num. 4. Madrid. Pp- 35-53. - SABATÉ MARTÍNEZ, A., RODRÍGUEZ, J. y DÍAZ, M. A. (1995): <i>Mujeres, espacio y sociedad. Hacia una geografía del género</i>. Madrid. Síntesis. 347 pp. - WOMEN AND GEOGRAPHY STUDY GROUP OF THE IBG (1984): <i>Geography and Gender</i>. Hutchinson. Londres. 160 pp.
Género y corrientes de pensamiento geográfico	- BAYLINA, M. (1997): "Metodología cualitativa y estudios de geografía y género". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Núm. 30. Pp. 123-138. - BONDI, L. (1990): "Progress in Geography and gender: feminism and difference". <i>Progress in Human Geography</i>. Num. 14. Pp. 438-445. - GARCÍA RAMÓN, M. D. (1985b): <i>Teoría y método en la Geografía Anglosajona</i>. Ariel. 272 pp. - GARCÍA RAMÓN, M. D. (1989b): "Género, espacio y entorno: ¿hacia una renovación conceptual de la geografía? Una introducción". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 14. Pp. 7-13. - KARSTEN, L. & MEERTENS, D. (1991-1992): "La geografía del género: sobre visibilidad, identidad y relaciones de poder". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 19-20. - ORTEGA VALVÁRCEL, J. (2000): <i>Los horizontes de la Geografía. Teoría de la Geografía</i>. Ariel Geografía. Barcelona. 602 pp.

Dada la amplia producción geográfica de género que existe y la amplitud de temas tratados, se ha procedido a clasificar las referencias en torno a una serie de líneas temáticas centrales, en orden a sintetizar la información y facilitar la comprensión, de manera que la visualización de las categorías temáticas dé una idea de la incidencia del enfoque y su alcance en buena parte de las ramas geográficas.

Línea temática general: PRODUCCIÓN DE GÉNERO	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
Desplazamientos, movilidad y accesos	- CLOS, I. (1986): "El viatge al treball a Barcelona i entorn". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 8-9. - DÍAZ MUÑOZ, M. A. (1989): "Movilidad femenina en la ciudad. Notas a partir de un caso". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Núm. 14. Pp. 219-239. - FAGNANI, J. (1977): "Activités féminines et transports urbains". <i>Annales de Géographie</i>. Num. 477. Pp. 543-561. - PALM, R.I. & PRED, A.B. (1974): "A time-geographic perspective on problems of inequality for women". <i>Working Paper</i>. Num. 236. Institute of Urban and Regional Development. Universidad de California. Traducido al castellano en GARCÍA RAMÓN, M.D. (1985b): <i>Teoría y Método en la Geografía Anglosajona</i>. Ariel. 272 pp.
Geografía Urbana	- DÍAZ MUÑOZ, M. A. (1995): "Género y estructura urbana en los países occidentales". <i>Anales de Geografía de la Universidad Complutense</i>. Num. 15. 1995. Pp. 267-279. - DROOGLEEVER FORTUIJN, J. (1995): "Les dones en entorns urbans i suburbans". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 26. Pp. 83-95. - LITTLE, J., PEAKE, L. y RICHARDSON, P. (1988): <i>Women in cities: Geography and gender in the urban environment</i>. Basingstoke, MacMillan. 327 pp. - NELSON, K. (1986): "Labor Demand, Labor Supply, and the Suburbanization of Low-Wage Office Work". Citado en GARCÍA RAMÓN, M. D. (1989a): "Para no excluir del estudio a la mitad del género humano: un desafío pendiente en geografía humana". <i>Boletín de la AGE</i>. Pp. 27-48. - PRATT, G. & HANSON, S. (1988): "Gender, Class and Space". <i>Society and Space</i>. Num. 6. Pp. 15-35. - VAIYOU, D. (1991-1992): "Hogar y lugar de trabajo: la experiencia de las mujeres en el desarrollo urbano de Atenas". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 19-20. Pp. 123-140.
Empleo femenino	- NADAL, J. (1997): "Seminari Internacional Erasmus "Gènere i treball" Durham, del 9 al 14 d'abril de 1996". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 30. Pp. 215-217. - PUJOL, H. (1994): "Geografía y gènere en el marc de l'Europa meridional". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 24. Pp. 217-126. - SOLSONA, M. y TREVIÑO, R. (1995): "Activitat, maternitat i paternitat a l'Europa comunitària". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 26. Pp. 191-207. - VAIYOU, D. (1995): "El treball de les dones i la vida quotidiana al sud d'Europa". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 26. Pp. 219-231.
Contabilización del trabajo y estadísticas deficientes	- BENERÍA, L. (1993): "Comptabilitzant el treball de les dones: una evaluació del progrés de dues dècades". <i>Documents d'analisi geogràfica</i>. Num. 22. Pp. 91-113. - CARRASCO, C. (1992): <i>El trabajo doméstico y la reproducción social</i>. Madrid. Instituto de la Mujer. 159 pp. - CARRASCO, C. (1998): "Género y valoración social: la discusión sobre la cuantificación del trabajo de las mujeres". <i>Mientras Tanto</i>. Num. 71. Pp. 61-79.
Usos del tiempo	- ALVARO PAGE, M. (1996): <i>Los usos del tiempo como indicadores de la discriminación entre géneros</i>. Madrid. Instituto de la Mujer. 320 pp. - BALBO, L. (1994): "La mujer y sus tiempos: sus escenarios". <i>Quaderns Caps</i>. Núm. 21. Citado en RAMOS PALOMO, M. A. (1998): <i>La medida del mundo. Género y usos del tiempo en Andalucía</i>. Instituto Andaluz de la Mujer. 324 pp. - DURÁN, M. A. (1986): <i>La jornada interminable</i>. Barcelona, Icaria. 74 pp. - DURÁN, M. A. (1988a): "El dualismo de la economía española. Una aproximación a la economía no mercantil". <i>Información Comercial Española</i>. Num. 655. Pp. 9-25. - DURÁN, M. A. (1988b): <i>De puertas adentro</i>. Madrid. Ministerio de Cultura. 469 pp. - RAMOS TORRE, R. (1990): <i>Cronos dividido. Uso del tiempo y desigualdad entre mujeres y hombres en España</i>. 261 pp.

Línea temática general: PRODUCCIÓN DE GÉNERO	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
Género y medio ambiente	- DOCUMENTS D'ANÀLISIS GEOGRÀFICA (1999): Número monográfico sobre "Género y medioambiente". Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona. - HERRANZ CONTRERAS, L. (1995): "Mujer rural: figura clave en la agenda del medio ambiente". <i>El Campo</i>. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 221-238. - SAURI PUJOL D. (1995): "Recursos ambientales, Pluriactividad y género en la reestructuración de los espacios rurales europeos". <i>El Campo</i>. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 25-38.
La mujer en la profesión geográfica	- BAYLINA, M. (1992): "L'enfocament de gènere en un bloc de contingut sobre activitat i espai industrials a l'ensenyament secundari postobligatori". <i>Documents d'anàlisi geogràfica</i>. Num. 21. Pp. 167-179. - GARCÍA RAMÓN, M .D. (1989a): "Para no excluir del estudio a la mitad del género humano: un desafío pendiente en la Geografía Humana". <i>Boletín de la AGE</i>. Num. 9. Madrid. Pp. 27-48. - MONK, J. (1995): "El lloc compta. Perspectives internacionals comparades sobre la geografia feminista". <i>Documents d'anàlisi geogràfica</i>. Num. 26. Pp. 245-259. - SABATÉ, A. (1984b): "La mujer en la investigación geográfica". <i>Anales de Geografía de la Universidad Complutense</i>. Num. 4. Madrid. Pp. 273-282.

Los estudios rurales de género constituyen en sí mismos la mayor recopilación de trabajos consultados, lo que no es de extrañar a tenor de lo prolífica que resulta la línea abierta entre el enfoque de género y la Geografía Rural. Considerando además la relación directa con este trabajo, el amplio tratamiento que se le ha dado a estas aportaciones queda justificado.

En relación con estas obras, conviene señalar que los estudios rurales de género muestran una trayectoria similar, en cuanto a temática y a planteamientos, a la experimentada por la propia Geografía Rural. En este sentido, en los primeros años los trabajos se centraban preferentemente en el papel de las mujeres en la actividad agraria. Con el paso del tiempo y la incorporación de nuevas orientaciones, que no eran sino la respuesta a la propia realidad social, la producción de género ha hecho lo propio y es en esta tesitura cuando emergen aportaciones que hacen referencia a cuestiones como los procesos de industrialización rural, las nuevas tendencias en los flujos migratorios o la reestructuración del mundo rural.

Línea temática general: ESTUDIOS RURALES DE GÉNERO	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
Mujer en la agricultura	- CÀNOVES, G. y GARCÍA-RAMÓN, M.D. (1988): "El Papel de la mujer en la explotación agraria familiar en Cataluña". <i>El Campo</i>. Núm. 107. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 54-58. - CÀNOVES, G. (1990): <i>Mujer, trabajo y explotación agraria familiar en Cataluña: un análisis desde la geografía del género</i>. [Microforma] Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. 3 microfichas (612 fotogramas). - CÀNOVES, G. (1995): "Estructura familiar y treball de la dona a l'agricultura: el cas d'Osona i el Baix Empordà". <i>Documents d'Anàlisi Geogràfica</i>. Universidad Autónoma de Barcelona. Núm. 26. Pp. 53-71. - GARCÍA BARTOLOMÉ, J.M. (1999): "Las mujeres en el ámbito de las explotaciones familiares agrarias". <i>Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura</i>. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 63-81. - GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989c): "Actividad agraria y género en España". <i>Documents d'anàlisi geogràfica</i>. Num. 14. Pp. 89-114. - GARCÍA RAMÓN, M.D. et al. (1994): <i>Mujer y agricultura en España. Género, trabajo y contexto regional</i>. Barcelona. Oikos-Tau. 180 pp. - IGLESIAS DE USSEL, J. (1988): "La mujer en el medio rural andaluz". <i>El Campo</i>. Núm. 107. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 58-67. - LANGREO NAVARRO, A. (1999): "Asalariadas en la agricultura". <i>Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura</i>. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 113-129. - MAJORAL, R. (1988): "La mujer en el sector agrario". <i>El Campo</i>. Num. 107. Pp. 17-23. - PRADOS VELASCO, M. J. (1995): "Temporeras y trabajo en las explotaciones freseras de la costa oriental de Huelva". <i>El Campo</i>. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 107-126. - SALAMAÑA i SERRA, I. (1991-1992): "La dona pagesa, l'oblidada de l'explotació familiar agraria: una aproximació a les comarques gironines". <i>Documents d'Anàlisi Geogràfica</i>. Núm. 19-20. Pp. 103-121. - VICENTE-MAZARIEGOS, J. L.; PORTO, L.; CAMARERO, L. y SAMPEDRO, R. (1988): <i>Situación socio-profesional de la mujer en la agricultura</i>. 5 tomos. Madrid. MAPA.
Mujeres y movimientos migratorios	- ALGUACIL, P. y BORDIÚ BARREDA, E. (1986): "Aspectos de la emigración femenina en zonas de montaña: la sierra de Ayllón". En <i>IV Jornadas de Investigación Interdisciplinaria sobre la Mujer (Madrid, 1984)</i>. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid. Pp. 233-249. - CAMARERO, L. A.; SAMPEDRO, R. y VICENTE-MAZARIEGOS, J. I. (1991): <i>Mujer y ruralidad. El círculo quebrado</i>. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. 237 pp. - DÍAZ MÉNDEZ, C. y DÍAZ MARTÍNEZ, C. (1995): "De mujer a mujer: estrategias femeninas de huida del hogar familiar y del medio rural". <i>Agricultura y Sociedad</i>. Núm. 76. Pp. 205-218. - GARCÍA SANZ, B. (1995): "Algunos procesos sociodemográficos del medio rural". <i>El Campo</i>. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 97-106.
Industrialización rural	- BAYLINA FERRÉ, M. y GARCÍA-RAMÓN, M. D. (1999): "Trabajo domicilio en sectores industriales". En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): <i>Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura</i>. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 81-96. - BERNABÉ MAESTRE, J.M.; SALOM CARRASCO, J. y BOTELLA GÓMEZ, A. (1984): "Desarrollo industrial en la provincia de Alicante". <i>Estudios Territoriales</i>. Núms. 13-14.

Línea temática general: ESTUDIOS RURALES DE GÉNERO	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
	Pp. 13-28. - CABALLÉ, A. y MORALES, S. (1996): "La mujer en la industria agroalimentaria y el desarrollo rural. El caso de las conservas de anchoas y las cárnicas (Girona) y la conserva de vegetales (Ribera de Navarra)". <i>Actas del VIII Coloquio de Geografía Rural</i>. Universidad de Zaragoza. Asociación de Geógrafos Españoles. Pp. 581-592. - DOMINGO PÉREZ, C. (2000): "Trabajo femenino en una antigua industria rural: el turrón". En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): <i>El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural</i>. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp. - MARTÍN-CARO, J. L. (1990): "Industrialización rural y condiciones de trabajo de la mujer en el sector textil de Madrid". <i>III Coloquio de Geografía Industrial</i>. Asociación de Geógrafos Españoles. Sevilla. Pp. 76-93. - MARTÍN GIL, F. (1990): "Las trabajadoras rurales como factor de localización de la industria de la confección. Algunas estrategias empresariales". <i>III Coloquio de Geografía Industrial</i>. Asociación de Geógrafos Españoles. Sevilla. Pp. 65-75. - MORALES, S. (1999): "Industria agroalimentaria, desenvolupament rural i gènere a Amèrica llatina: treball i vida quotidiana de les dones asalariades de Santa Rosa (Mendoza, Argentina)". <i>Documents d'Anàlisi Geogràfica</i>. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona. Pp. 121-145. - MORALES PÉREZ, S. y SALAMAÑA SERRA, I. (2000): "Trabajo femenino en agroindustrias tradicionales de Cataluña". En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): <i>El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural</i>. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp. - SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1995b): "Mercat de treball femení i industrialització rural a Espanya: relacions amb l'economia global". <i>Documents d'Anàlisi Geogràfica</i>. Núm. 26. Universitat Autònoma de Barcelona. Pp. 167-178. - SÁNCHEZ LÓPEZ, A. et al. (1984): "La industria de la confección en zonas rurales del sur de Córdoba". <i>Estudios Territoriales</i>. Núms. 13-14. Pp. 47-64. - VIRUELA MARTÍNEZ, R. (2000): "Mujeres y trabajo no declarado en la industria del calzado". En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): <i>El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural</i>. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.
Dotación y acceso a los servicios	- BRAITHWAITE, M. (1996): 'Copartícipes de pleno derecho en el desarrollo'. <i>LEADER Magazine</i>. Núm. 11. Pp. 6-11. - COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994): <i>La actividad económica y la situación de las mujeres en las zonas rurales</i>. Serie 'Europa Verde'. Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo. 247 pp. - DOMINGO SEGARRA, T. (1995): "Infraestructuras y protección social". <i>Mujeres</i>. Núm. 17. Madrid. Instituto de la Mujer. Pp. 10-11. - RABANAQUE, G. (1999): "Mujer rural, salud y calidad de vida". <i>Ruralia. Revista del món rural valencià</i>. Núm. 3. Pp. 5-8.
Desagrarización	- BERICAT, E. y CAMARERO, M. (1994): <i>Trabajadoras y trabajos en la Andalucía rural</i>. Sevilla. Instituto Andaluz de la Mujer. 435 pp. - SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): <i>Género y ruralidad. Las mujeres ante el reto de la desagrarización</i>. Madrid. Instituto de la Mujer. 544 pp. - SAMPEDRO GALLEGU, R. (1999): "Las mujeres ante el reto de la desagrarización". En <i>Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura..</i> Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 15-25. - VILLARIÑO PÉREZ, M. (1995): "Las mujeres rurales como artífices de la pluriactividad". <i>El Campo</i>. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 11-24.
Turismo rural y género	- CABALLÉ RIVERA, A. (2000): "Implicaciones de género en el desarrollo de la oferta de agroturismo en Navarra y Asturias". En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): <i>El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural</i>. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

Línea temática general: ESTUDIOS RURALES DE GÉNERO	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
	pp. - CÁNOVES, G. y GARCÍA-RAMÓN, M. D. (1995): "Mujeres y turismo rural en Cataluña y Galicia: ¿la nueva panacea de la agricultura?". <i>El Campo</i> . Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 221-238. - GARCÍA-RAMÓN, M.D. et al. (1995): "Trabajo de la mujer, turismo rural y percepción del entorno: una comparación entre Cataluña y Galicia". <i>Agricultura y Sociedad</i> . Núm. 75. Pp. 115-152. - PRADOS VELASCO, M. J. (1998): "El papel de la mujer en el desarrollo de nuevas actividades económicas en las áreas rurales. Turismo rural y género en Andalucía". <i>Cuadernos Geográficos</i> . Núm. 28. Pp. 27-44. - VILLARIÑO PÉREZ, M. y CÁNOVES VALIENTE, G. (2000): "Turismo rural en Galicia. Sin mujeres imposible". En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): <i>El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural</i> . Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.
Actividad femenina en la esfera pública	- GARCÍA-BARTOLOMÉ, J. M. (1999b): "Mujeres rurales, sociedad civil y desarrollo rural". En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): <i>Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura</i> . Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 64-79. - GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): <i>El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural</i> . Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp. - LANGREO NAVARRO, A. (1995): "Participación simbólica". <i>Mujeres</i> . Núm. 17. Pp. 12-13.

En el tratamiento de la segunda línea de investigación que da base a este trabajo (Desarrollo Rural), hemos clasificado las referencias bibliográficas en dos grupos, de un lado las aportaciones que versan sobre el Desarrollo Rural y la política regional, de otro las obras específicas que tratan el Desarrollo Rural desde la perspectiva del género.

En el primer caso, las investigaciones se subdividen a su vez en función al tema concreto tratado. Así, las referencias sobre la evolución de la política regional en la Unión Europea, dan cuenta de la importancia creciente que los planteamientos de desarrollo (frente a los de crecimiento) han ido adquiriendo en los foros europeos, en paralelo a la toma de conciencia de los profundos desequilibrios regionales.

En respuesta a esta evolución, la formulación y conceptualización del modelo de desarrollo rural de componente local centra la atención del segundo grupo de aportaciones. El tercero atiende a la aplicación en nuestro país de la política regional.

Línea temática general: DESARROLLO RURAL	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
Política regional en la Unión Europea	- ATIENZA SERNA, L. (1992): 'Del proteccionismo agrario a las nuevas tendencias de desarrollo rural (Estrategias de futuro)'. <i>Revista de Estudios Agrosociales</i>. Num.161. Pp. 281-309. - COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988): <i>El futuro del mundo rural</i>. Luxemburgo. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea. - COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992): <i>Europa 2000. Perspectivas de desarrollo del territorio de la Comunidad</i>. Luxemburgo. Oficina de las Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 208 pp. - COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993): <i>El futuro de las iniciativas comunitarias al amparo de los fondos estructurales</i>. Bruselas. Comunidades Europeas. - FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. (1999): 'El Desarrollo Local y Regional en la U.E. Los instrumentos financieros de intervención'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): <i>Manual de Desarrollo Local</i>. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 532-569. - ISLA PERA, M., MELLA MÁRQUEZ, J. M. y SOY I CASALS, A. (1998): 'La política regional de la UE y su evaluación'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): <i>Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI</i>. Madrid. Pp. 327-355. - MOLINA IBÁÑEZ, M. y RODRÍGUEZ POSE, A. (1993): 'El principio de cohesión económico y social y las políticas sectoriales en la CE. Análisis comparativo de la política agrícola común y de la política regional'. <i>Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles</i>. Num. 17. Pp. 103-125. - VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): 'La política de desarrollo económico local en Europa'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): <i>Manual de Desarrollo Local</i>. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 42-60. - SANCHO HAZACH, R. (1994): 'El interés internacional por lo rural y la política rural comunitaria', <i>Revista de Estudios Agrosociales</i>. Num. 169. - SOTTE, F. (1997): 'La dimensión regional de la nueva PAC orientada al desarrollo rural integrado'. <i>Revista de Estudios Agrosociales</i>. Num.176. Pp. 145-166. - UTRILLA DE LA HOZ, A. (1991): 'Las nuevas estrategias del desarrollo regional'. <i>Estudios Territoriales</i>. Num.36.
Formulación y conceptualización del Desarrollo Rural	- CEÑA DELGADO, F. (1993): 'Planteamientos teóricos del desarrollo rural'. <i>Revista de Estudios Agrosociales</i>. Num. 169. Pp. 11-52. - ETXEZARRETA ZUBIZARRETA, M. (1988): 'Concepto y objetivos del desarrollo rural integrado'. En <i>Desarrollo rural integrado</i>. M.A.P.A. Madrid. Pp. 80-81. - FURIÓ BLASCO, E. (1994): 'El desarrollo económico endógeno y local: reflexiones sobre su enfoque interpretativo'. <i>Estudios Regionales</i>. Num. 40. Pp. 97-112. - QUINTANA, J., CAZORLA, A. y MERINO, J. (1999): <i>Desarrollo rural en la Unión Europea: modelos de participación social</i>. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid. - RAMOS REAL, E. y ROMERO RODRÍGUEZ, J. J. (1993): 'La crisis del modelo de crecimiento y las nuevas funciones del medio rural'. En <i>El Desarrollo Rural andaluz a las puertas del siglo XXI</i>. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Sevilla. Pp. 11-24. - REGO VEIGA, G. (1992): 'Administraciones locales y desarrollo endógeno'. <i>Estudios Territoriales</i>. Num. 38. Pp. 103-114. - RUIZ AVILÉS, P. (2000): <i>Bases para la acción social y planificación estratégica del desarrollo rural</i>. Junta de Andalucía. Sevilla. P. 22. - VALCÁRCEL-RESALT, G. (1999): 'Bases del Desarrollo Local sustentable'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): <i>Manual de Desarrollo Local</i>. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 61-77. - VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1988): <i>Desarrollo Local. Una estrategia de creación de empleo</i>. Ediciones Pirámide. Madrid. 150 pp.

Línea temática general: DESARROLLO RURAL	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
Política regional y Desarrollo Rural en España	- BELIS, J. y VILLAR, C. (1986): <i>Gran Área de Expansión Industrial de Andalucía</i>. Junta de Andalucía. Sevilla. 175 pp. - BERICAT ALASTUEY, E. (1989): 'Cultura productiva y desarrollo endógeno. El caso andaluz'. <i>Revista de Estudios Regionales</i>. Num. 24. Pp. 15-43. - CAMARERO RIOJA, L. A. (1992): 'El mundo rural español en la década de los noventa: ¿renacimiento o reconversión?'. <i>La Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada</i>. Num. 87. - CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2001): <i>Programa Regional de Andalucía. Iniciativa Comunitaria LEADER + 2000-2006</i>. Junta de Andalucía. Sevilla. 190 pp. - GÓMEZ MORENO, M. L. (1999): <i>La diversificación económica de Antequera como proceso de desarrollo local</i>. Servicio de Publicaciones. Diputación Provincial de Málaga. Málaga. 216 pp. - LARRUBIA VARGAS, R. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2000): 'Los programas <i>Leader II</i> en la provincia de Málaga. Su contribución al desarrollo del espacio rural'. <i>Baética</i>. Num. 22. Universidad de Málaga. Pp. 109-145. - MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1998): 'La economía de las regiones españolas en el largo y muy largo plazo'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): <i>Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI</i>. Madrid. Pp. 129-146. - MELLA MÁRQUEZ, J. M. (1998): 'Las encrucijadas de la economía andaluza'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): <i>Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI</i>. Madrid. Pp. 306-324. - OCAÑA OCAÑA, C. (1995): 'La población y el desarrollo rural. Una visión andaluza'. En RAMOS REAL, E. y CRUZ VILLALÓN, J. (Coord.) (1995): <i>Hacia un nuevo sistema rural</i>. MAPA. 581 pp. - RAMOS REAL, E. y ROMERO RODRÍGUEZ, J. J. (1993): 'La crisis del modelo de crecimiento y las nuevas funciones del medio rural'. En <i>El Desarrollo Rural andaluz a las puertas del siglo XXI</i>. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Sevilla. Pp. 11-24. - RODRÍGUEZ DE LA BORBOLLA, J. (1991): 'Política Regional en la Europa de los 90 y Estado de las Autonomías'. En AA. VV. (1991): <i>Política Regional en la Europa de los 90</i>. Madrid. Servicio de publicaciones del Ministerio de Economía y Hacienda. Pp. 569-570. - SAENZ LORITE, M. (2000): 'Una iniciativa comunitaria para el desarrollo rural. Análisis del Leader I y II en Andalucía'. En <i>Lecturas Geográficas. Homenaje al profesor José Estébanez Álvarez</i>. Editorial Complutense. 915 pp.

En lo referente a las publicaciones de género y Desarrollo Rural, nótese la escasez, en términos comparativos, de las aportaciones existentes. Este hecho viene a confirmar nuestro anterior apunte sobre la amplia pero inexplorada línea de investigación que ambos enfoques constituyen. Frente a este limitado tratamiento, conviene señalar que la realidad social constata la relación entre los procesos de desarrollo rural y el papel de las mujeres, prueba de ello es la toma de conciencia al respecto por parte de la planificación y la gestión pública, desde las esferas comunitarias hasta las locales.

Línea temática general: DESARROLLO RURAL Y PERSPECTIVA DE GÉNERO

- BAYONA, C. (1999): "Las Iniciativas NOW y LEADER II han facilitado la participación de la mujer en el desarrollo rural". Pp. 6-7. En *Actualidad Leader*. Núm. 5. Unidad Española del Observatorio Europeo LEADER. Madrid. 1999.
- CENTRO INTERNACIONAL DE FORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2002): *Género y Desarrollo. Algunas reflexiones y un glosario práctico para facilitar el trabajo a nivel local*. Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo. Turín. 50 pp.
- CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2000): *Guía de Desarrollo Rural. Mujeres en el Desarrollo Rural*. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía. Junta de Andalucía. Córdoba.
- FISCHLER, F. y FLYNN, P. (1995): 'La mujer en las zonas rurales: la perspectiva de la UE'. *El Campo*. Num. 133. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Bilbao. Pp. 321-324.
- GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (1999): 'Mujeres rurales, sociedad civil y desarrollo rural'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 63-80.
- GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.
- INSTITUTO DE LA MUJER (1999): 'Políticas públicas de apoyo a las mujeres rurales'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 155-171.
- SAURI PUJOL D. (1995): "Recursos ambientales, Pluriactividad y género en la reestructuración de los espacios rurales europeos". *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 25-38.
- VILLARIÑO PÉREZ, M. (1995): 'Las mujeres rurales como artífices de la pluralidad'. *El Campo*. Num. 133. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Bilbao. Pp. 11-24.

2.2. Investigación sobre el contexto geográfico.

En el desarrollo de esta parte de la investigación, metodológicamente se ha partido de los siguientes pasos:

- Indagación sobre los factores del contexto geográfico que pueden ser claves en la emergencia de la actividad empresarial femenina y sus relaciones con los procesos de desarrollo rural. De esta indagación previa se concreta la hipótesis de partida acerca de la incidencia del mercado laboral, y los problemas y las políticas de apoyo al desarrollo rural como contexto básico en el que inscribir, explicar y valorar la actividad empresarial femenina, en un ámbito rural determinado.

Esta hipótesis básica es la que orienta la selección de una serie de temas para contextualizar el análisis:

- El mercado laboral y la inclusión de la mujer en el mismo.
- Los caracteres geográficos, en la perspectiva del desarrollo rural, de las áreas rurales malagueñas.
- Las políticas, y sus aplicaciones en este ámbito geográfico, en relación al desarrollo rural y a la incorporación de la mujer.

El análisis de estos aspectos de la realidad geográfica se ha abordado en la siguiente secuencia metodológica:

- Estado de la cuestión, a nivel bibliográfico.
- Detección de las carencias o limitaciones en relación a los objetivos de esta investigación.
- Exploración de las posibilidades de superarlas en la propia investigación: búsqueda y análisis de fuentes estadísticas y documentales.

La consulta bibliográfica es también en esta fase de la investigación un aspecto metodológico fundamental. Las temáticas relacionadas se abordan desde el campo de disciplinas científicas diversas (Geografía, Sociología, Economía), de ahí que el rastreo bibliográfico haya tenido que abrirse a disciplinas no geográficas, con las que no obstante hay una comunicación fluida en la investigación geográfica y constituye, por tanto, una estrategia habitual.

Por esta misma diversidad, seguramente no se ha llegado a efectuar un barrido exhaustivo de todas las publicaciones existentes, pero sí una recapitulación amplia. Se ha tenido especial interés en aquellas que en su momento han constituido una aportación clave o una puesta a punto del estado de la cuestión. Aunque en otras partes de este trabajo se hacen referencias también explícitas a la bibliografía consultada, presentamos una selección sistematizada de acuerdo a los aspectos de la investigación para los que han supuesto una aportación considerable, del mismo modo que se ha procedido en el epígrafe anterior.

En primer lugar, presentamos la selección de referencias bibliográficas que han dado un importante apoyo en el acercamiento efectuado al contexto geográfico. Han sido agrupadas según el aspecto concreto que tratan.

En segundo lugar se exponen las obras que han facilitado la contextualización del objeto de estudio en el mercado laboral, en el marco de las nuevas oportunidades de empleo ligadas las nuevas funciones de la ruralidad, así como en relación con la planificación, diseño y aplicación de medidas enfocadas al desarrollo rural y a la incorporación de la perspectiva de género.

Línea temática general: EL CONTEXTO GEOGRÁFICO	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
Estudios sobre aspectos territoriales de las comarcas malagueñas	- DOMÍNGUEZ RODRÍGUEZ, R. (1983): <i>Los paisajes agrarios en el Valle Inferior del Río Guadalhorce</i>. Tesis doctoral. Universidad de Málaga. - GÓMEZ MORENO, M. L. (1991): <i>La montaña malagueña: estudio ambiental y evolución de su paisaje</i>. Servicio de Publicaciones de la Diputación Provincial de Málaga. Málaga. - GUARNIDO OLMEDO, V. (1977): <i>La depresión de Antequera: la tierra y sus hombres</i>. Tesis doctoral. Universidad de Granada. - JUSTICIA SEGOVIA, A. (1988): <i>La Axarquía malagueña y la costa occidental: dos espacios agrarios contrapuestos</i>. Arguval. Málaga. 362 pp. - RODRÍGUEZ MARTINEZ, F. (1977): <i>La Serranía de Ronda: estudio geográfico</i>. Tesis doctoral. Universidad de Granada. Confederación Española de Cajas de Ahorro. Málaga. 530 pp. - VVAA (1984): <i>Málaga</i>. Tomo I. Editorial Anel. Granada. 576 pp.
Aspectos demográficos	- CAMARERO, L.A. (1993). <i>Del éxodo rural y del éxodo urbano. Ocaso y renacimiento de los asentamientos rurales en España</i>. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie Estudios. Madrid. 512 pp. - OCAÑA, C., GARCÍA MANRIQUE, E. NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1998). <i>Andalucía. Población y espacio rural</i>. Junta de Andalucía. Málaga. 599 pp. - OCAÑA OCAÑA C., NAVARRO RODRÍGUEZ S.R., (2001) 'Edad y movilidad migratoria en Andalucía, nuevos patrones territoriales'. <i>Baética</i>. Núm. 23. Pp. 171-190. - OCAÑA OCAÑA C., NAVARRO RODRÍGUEZ S.R., (2002): 'Cambios en los modelos de dinámica demográfica de los municipios andaluces en el último cuarto del s. XX'. Pp. 263- 280. En D'ENTREMONT, A. (Eds.) (2002): <i>Homenaje a Manuel Ferrer Regales</i>. EUNSA. Pamplona. 1191 pp. - PUYOL R. (Editor) (1999). <i>Dinámica de la población en España: cambios demográficos en el último cuarto de siglo</i>. Ed. Síntesis. Madrid.
Modernización económica	- GIARDIN Y GALÁN, F.J. (2001): 'El desarrollo rural en la provincia de Málaga'. <i>Jábega</i>. Núm. 87. Pp. Exma. Diputación Provincial de Málaga. 2001. - LARRUBIA VARGAS, R. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1996): 'Una estrategia para el desarrollo rural integrado, los programas Leader. Su desarrollo en la provincia de Málaga'. <i>Baética</i>. Núm. 18. Pp. Málaga. 1996. - LARRUBIA VARGAS, R. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2001): 'Las estrategias europeas para el desarrollo local en el medio rural malagueño'. <i>Jábega</i> Núm. 87. Pp. Málaga. 2001. - LARRUBIA VARGAS, R., NAVARRO RODRÍGUEZ, S., MOSTAZO MORENO, S. (2002): 'El papel de las transferencia de rentas en las familias rurales malagueñas'. <i>Baética</i>. Núm. 24. Pp. 63-91. Málaga, 2002. - NATERA RIVAS, J.J. (2002): <i>Heterogeneidad social y diferenciación residencial en Marbella</i>. Biblioteca Popular Malagueña. Núm. 88. Diputación de Málaga. 228 pp. - NAVARRO RODRÍGUEZ, S., LARRUBIA VARGAS, R. (2000): 'Los programas Leader en la provincia de Málaga. Su contribución al desarrollo del espacio rural'. <i>Baética</i>. Núm. 22. Pp. 109-145. Málaga. 2000.

Línea temática general: EL CONTEXTO GEOGRÁFICO	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
	- SAENZ LORITE, M. et al. (2000): 'Una iniciativa comunitaria para el desarrollo rural. Análisis del Leader I y II en Andalucía'. En <i>Lecturas Geográficas</i>, homenaje al profesor José Estébanez Álvarez. Editorial Complutense, 915. - SANCHO COMINS, J. (coord.) (2001): <i>Desarrollo rural. De los fundamentos a la aplicación</i>. Paraninfo. Madrid. 82 pp.

Línea temática general: EL MERCADO LABORAL	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
La mujer en el mercado laboral	- BERNABÉ MAESTRE, J. M. (1989): "Condiciones de trabajo, salarios y cualificación de la mujer: economía sumergida". En <i>Mujer e igualdad de oportunidades en el empleo</i>. Madrid. Ministerio de Asuntos Sociales. Pp. 33-36. - BORDERÍAS, C., CARRASCO, C. y ALEMANY, C. (1994): <i>Las mujeres y el trabajo: rupturas conceptuales</i>. Fuhem/Icaria. Barcelona. 556 pp. - CARRASCO, C. y MAYORDOMO, M. (1999): Mujeres, trabajos y actividad: la cara oculta de la EPA'. Pp. 49-63. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (eds.) (2000): <i>La mujer en el mercado de trabajo</i>. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp. - CASTAÑO, C. et al. (1999): <i>Diferencia o discriminación. La situación de las mujeres españolas en el mercado de trabajo y el impacto de las nuevas tecnologías de la información</i>. Consejo Económico y Social. Colección Estudios. Madrid. 329 pp. - CEBRIÁN, I. (1999): 'Las mujeres y el trabajo a tiempo parcial en España'. Pp. 209-232. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (eds.) (2000): <i>La mujer en el mercado de trabajo</i>. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp. - CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): <i>Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001</i>. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp. - DOMINGO PÉREZ, C. y VIRUELA MARTÍNEZ, R. (1997): "Mujeres y economía irregular". <i>Asparkia. Revista de investigación feminista</i>. Núm. 2. Pp. 121-137. - GARCÍA BARTOLOMÉ, J. et. al. (1999): 'La discriminación salarial de la mujer en España: evidencia estadística y econométrica'. Pp. 63-86. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (eds.) (2000): <i>La mujer en el mercado de trabajo</i>. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp. - MARTÍNEZ GARCÍA, R. y RODRÍGUEZ GARCÍA, M.J. (2002): 'Situación de las mujeres empresarias en Andalucía'. Pp. 16-24. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): <i>Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001</i>. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp. - RODRÍGUEZ MOROÑO, P. (1999): 'Mujeres y mercado de trabajo: una aproximación al caso andaluz'. Pp. 15-40. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (eds.) (2000): <i>La mujer en el mercado de trabajo</i>. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp. - RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (eds.) (2000): <i>La mujer en el mercado de trabajo</i>. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e

Línea temática general: EL MERCADO LABORAL	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
	Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp. - ROMERO LÓPEZ, M. (1990): <i>La actividad empresarial femenina en España</i>. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. 177 pp. - RUESGA BENITO, S. M. (1988): "La mujer en la economía sumergida". <i>Información Comercial Española</i>. Núm. 655. Pp. 57-72. - TOHARIA, L. et al. (1998): <i>El mercado de trabajo en España</i>. Madrid. McGraw-Hill. Citado en RODRÍGUEZ, P. (1999): op. cit. P. 36.
Los Nuevos Yacimientos de Empleo	- CACHÓN, L. (1998): <i>Nuevos yacimientos de empleo en España: potencial de crecimiento y desarrollo futuro</i>. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. - CARRILLO, E. (1999): <i>Guía básica de empleos de futuro en Andalucía</i>. MAD. Colección Eduforma. Sevilla. 143 pp. - CELADA CRESPO, F. (1999): 'La creación de nuevos empleos en los programas de desarrollo rural'. Pp. 131-138. En INSTITUTO DE LA MUJER (2000): <i>Congreso Europeo de mujeres rurales. Madrid, 16 y 17 de diciembre de 1999. Ponencias e intervenciones en mesas redondas</i>. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 221 pp. - CHANARD, A. (1997): 'Nuevas formas de actividad y empleo en el medio rural'. <i>LEADER Magazine</i>. Núm. 14. Pp. 4-8. - COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994): <i>Crecimiento, competitividad y empleo</i>. Oficina de Publicaciones de la Comunidad Europea. Luxemburgo. - DE VILLOTA, P. y FERRARI, I. (1999): 'Desigualdad salarial a través de las estadísticas fiscales'. Pp. 87-112. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (eds.) (2000): <i>La mujer en el mercado de trabajo</i>. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp. - GORZ, A. (1995): <i>Metamorfosis del trabajo</i>. Madrid. Sistema. - LANGREO NAVARRO, A. (2000): 'Nuevos yacimientos de empleo: su implantación e el medio rural'. Pp. 111-118. En INSTITUTO DE LA MUJER (2000): <i>Congreso Europeo de mujeres rurales. Madrid, 16 y 17 de diciembre de 1999. Ponencias e intervenciones en mesas redondas</i>. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 221 pp. - TORNIS, T. (1999): 'El futuro del empleo femenino y los yacimientos de empleo'. Pp. 233-242. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (eds.) (2000): <i>La mujer en el mercado de trabajo</i>. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.
Género y políticas de empleo	- ALEMANY, C. (1999): 'Igualdad de oportunidades y convenios colectivos'. Pp. 41-48. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (eds.) (2000): <i>La mujer en el mercado de trabajo</i>. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp. - CONSEJERÍA DE EMPLEO Y DESARROLLO TECNOLÓGICO. (2000): <i>La política de empleo en la Unión Europea (II): Acciones para el Empleo</i>. Junta de Andalucía. Dirección General de Empleo e Inserción. Sevilla. 151 pp. - DURÁN, P. (2000): 'Apuntes sobre las acciones positivas'. <i>Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales</i>. Núm. 30. Pp. 87-92. - GIMÉNEZ GLUCK, D. (1997): 'Principio de igualdad, de acciones positivas y discriminación inversa a favor de la mujer'. En <i>Temas para el debate</i>. Núm. 35. Pp. 51-54. - GÓMEZ TORRALBO, R. (1999): 'Reincorporación al trabajo: políticas autonómicas'. Pp. 97-103. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): <i>Las mujeres construimos Europa Congreso Internacional sobre empleo. Torremolinos, 28, 29 y 30 de octubre de 1998</i>. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 133 pp. - GONZÁLEZ HERNÁNDEZ, E. (1999): 'Igualdad, discriminación positiva y Constitución: su incidencia en el derecho comunitario'. En <i>Sociedad y utopía: Revista de Ciencias Sociales</i>. Núm. 13. Pp. 183-197. - HERNÁNDEZ, P. J. et al. (1999): 'La discriminación salarial de la mujer en España: evidencia estadística y econométrica'. Pp. 63-86. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (eds.) (2000): <i>La mujer en el mercado de trabajo</i>. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla.

Línea temática general: EL MERCADO LABORAL	
Tema concreto	Referencias bibliográficas
	298 pp. - HUGUET, A. (1999): <i>Segmentación en el mercado de trabajo español</i>. Madrid. Consejo Económico y Social. Colección Estudios. 273 pp. - LEYGUES (2002): 'Orientaciones de futuro: la perspectiva de género en los Fondos Estructurales: igualdad entre los hombres y las mujeres en todas las áreas'. Ponencia presentada en el <i>III Seminario Europeo 'La Igualdad de oportunidades'</i>. Santander, 14 y 15 de junio de 2002. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Resumen publicado en la página Web www.mtas.es - MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2002): <i>III Seminario Europeo 'La Igualdad de oportunidades'</i>. Santander, 14 y 15 de junio de 2002. Resumen publicado en la página web www.mtas.es - MORENO DE TORO, C. (1999): 'La igualdad de oportunidades y las medidas de acción positiva en el Tratado de la Unión Europea y en la doctrina del Tribunal de Justicia'. En <i>Tribuna Social: Revista de Seguridad Social y Laboral</i>. Núm. 103. Pp. 27-36. - MUÑOZ, I. (2002): 'Política de Igualdad de Oportunidades de la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico de Málaga'. Pp. 45-50. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): <i>Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'</i>. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp. - NAVARRO NAVARRO, A. (2002): 'Actuaciones de la Delegación de Participación de la Mujer de la Diputación de Málaga'. Pp. 42-45. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): <i>Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'</i>. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp. - PÉREZ DEL RÍO, T. (coord.) (1997): <i>La discriminación por razón de sexo en la negociación colectiva</i>. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Serie Estudios. Núm 50. Madrid. 331 pp. - PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): 'Análisis de las políticas públicas de acción positiva en el empleo'. Pp. 243-259. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (eds.) (2000): <i>La mujer en el mercado de trabajo</i>. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp. - TOBES PORTILLO, P. (2002): 'El desarrollo de las políticas activas en España: un análisis de los planes de acción para el empleo'. <i>Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales</i>. Núm. 36. Pp. 15-43.

Tras la revisión bibliográfica se hacen evidentes determinadas carencias, de diferente gravedad para el desarrollo de este trabajo, así como de diferentes características.

Cabe diferenciar como muy graves las que se refieren a la documentación misma, en esencia a las fuentes estadísticas relativas al mercado laboral. Prueba de ello lo constituye la atención dada a esta cuestión en parte de las aportaciones bibliográficas consultadas.

Otras carencias no son sino ciertos vacíos de la ingente investigación pendiente sobre el espacio rural, y que se han podido detectar desde la perspectiva de esta investigación, a pesar de la amplia bibliografía existente.

Entre las segundas, cabe destacar la existencia de lagunas importantes en el conocimiento de la realidad del medio rural de nuestros días, en temas significativos como la transferencia de rentas, o las bases reales de la economía rural. Temas éstos que son abordados de manera más o menos parcial desde enfoques generales o sistemáticos, pero en general no implementados, en lo que a esta provincia se refiere, en estudios integrados de enfoque regional. La razón radica en la inexistencia de investigaciones de este enfoque sobre ámbitos comarcales o municipales en los últimos quince años, debido sin duda a la importante aportación que supuso la serie de tesis doctorales de corte regional efectuadas en la década de los setenta y ochenta, que dieron las claves de la formación de los paisajes y la estructura funcional de estos espacios, cuando estas temáticas no tenían la relevancia actual, y las economías rurales podían interpretarse en claves de producción local, y la crisis de los municipios rurales medirse en términos de balances migratorios (OCAÑA, 2000)³.

Sin desbordar la delimitación operativa que se adjudica en esta investigación a las temáticas señaladas, la de constituir el encuadre en que situar la investigación primaria, se han explorado las fuentes estadísticas y documentales a fin de superar las carencias señaladas.

El conjunto de esta labor de recopilación estadística se ha manejado de manera sintética, por no ser su análisis el objeto en sí mismo de la investigación, y ha quedado reflejada de manera concisa y en ocasiones somera, a pesar del esfuerzo de recopilación, manejo y análisis que supone. Pero la intención es que esta información encauce la atención hacia el tema principal y no dispersarla en relación a tantos aspectos que son de interés en el encuadre de la actividad de las empresarias rurales.

Como decíamos anteriormente, tras el análisis bibliográfico y del estado de la cuestión, la carencia más grave que se ha detectado es relativa a las fuentes de información, a las estadísticas disponibles, sobre el mercado laboral, cuando se desciende a los niveles municipales.

³ OCAÑA OCAÑA, C. (2000): 'El espacio rural andaluz, permanencia y cambios en la crisis abierta a mediados de siglo'. Pp. 77-96. En *Cuadernos Geográficos*. Núm. 30. Universidad de Granada. 508 pp.

FUENTES ESTADÍSTICAS OBJETO DE INTERÉS		
Fuente	Objetivo	Publicación
- Censo de Población de 1991. - Censo de Población de 2001.	- Conocer dinámica demográfica reciente. - Conocer estructura poblacional por edad y sexo.	INE
- Censo Agrario de 1989 y 1996.	- Conocer la evolución de la actividad agraria y su peso en la economía local.	INE
- Encuesta de la Población Activa.	- Conocer la estructura ocupacional de los mercados de trabajo. - Conocer el papel de la mujer en el mercado laboral a distintas escalas espaciales.	INE
- Bases de datos del Instituto Nacional de Empleo.	- Conocer el efecto de las transferencias de rentas en las rentas declaradas.	Cedido por LARRUBIA et al., 2002.
- Bases de datos de la Seguridad Social: empleo y paro.	- Conocer el peso de los activos que cotizan en los diferentes sectores de actividad. - Conocer los tipos de contratación predominantes.	INE
- Bases de datos del CEDER Anarquía y del CEDER Serranía de Ronda.	- Conocer la incidencia las acciones integradas de sostenimiento del medio rural (LEADER) en la provincia de Málaga.	Cedido por LARRUBIA y NAVARRO, 2001.

En el cuadro que se adjunta se recogen de manera sintética las fuentes estadísticas que se han consultado, de manera parcial algunas veces. Del mismo modo se expone el interés concreto que para este trabajo suponía la consulta de cada fuente.

El Censo de Población de 1991 y los datos adelantados del Censo de 2001 han sido de gran utilidad para conocer la trayectoria reciente mostrada por los municipios malagueños, así como el alcance del éxodo rural femenino a través de la estructura demográfica por sexo y edad, si bien en este último aspecto no se ha podido contar con datos de 2001 por no estar aún publicados, de manera íntegra, al cerrar este trabajo.

Los Censos Agrarios de 1989 y 1996 han permitido conocer la evolución de la actividad agraria en los municipios malagueños, a través de la trayectoria descendente mostrada por el número y tamaño de las explotaciones.

Por lo que respecta a dicha actividad y al peso de la misma en la economía local, las bases de datos del INEM han proporcionado una valiosa información relativa a las

transferencias de rentas, en gran medida de procedencia agraria, cuyo peso en las rentas familiares ha resultado un interesante indicador al respecto.

La debilidad de los mercados de trabajo locales es una cuestión a la que hemos intentado aproximarnos por medio de los datos de empleo y paro de la Seguridad Social. Ello ha permitido conocer la proporción de activos que cotizan en cada sector de producción, y acercarnos al grado de adaptación de los mercados de trabajo de los municipios de la provincia al proceso de desagrarización. En esta misma fuente estadística se indagó acerca de los tipos de contratación, en orden a conocer la importancia de la eventualidad y precariedad del trabajo femenino, pero ésta es una información que no se encontraba disponible a nivel municipal, por lo que el acercamiento a esta escala no ha sido posible.

El estudio del mercado laboral y del papel de la mujer en el mismo ha requerido de los datos de la EPA, y en este sentido de nuevo hemos encontrado limitaciones al acercarnos a la escala municipal, al no encontrarse la información desagregada por género. Por ello el conocimiento de esta cuestión (posición de las mujeres en el mercado de trabajo) ha debido restringirse a otras escalas, mientras que en la municipal se ha limitado a efectuar un ejercicio de aproximación por medio de otros indicadores (véase al respecto el apartado nº 4.4. del capítulo *El mercado laboral*).

Por lo que respecta a la incidencia de las políticas de sostenimiento del medio rural, los datos del INEM han proporcionado valiosa información ya mencionada, relativa a las transferencias de rentas. En cuanto a las acciones integradas (Leader y Proder) y a su repercusión en la provincia, las bases de datos de los CEDER Axarquía y Serranía de Ronda han constituido del mismo modo una fuente de datos de gran utilidad. En ambos casos se ha contado con interesantes aportaciones (LARRUBIA et al. 2002; LARRUBIA y NAVARRO, 2001), de investigaciones realizadas por miembros del grupo de investigación sobre el espacio rural ligado a la Universidad de Málaga, dirigido por los doctores Carmen Ocaña y Eusebio García Manrique.

La limitación impuesta por las fuentes justifica y determina la búsqueda de información primaria, y es a este menester que dedicamos la última (no por ello menos importante) línea de investigación de este trabajo.

2.3. Investigación sobre las empresarias rurales.

El núcleo central de la investigación, al menos en lo que se refiere a investigación primaria, es el relativo a las empresarias rurales.

El carácter de investigación primaria determina el cambio en la orientación metodológica: el aporte bibliográfico, o el análisis de fuentes estadísticas, cede importancia frente al trabajo de campo. No hay por ello desconexión con las dos líneas temáticas precedentes. Constituyen el referente de este trabajo, a partir del cual primero se diseña el instrumento esencial de esta fase de la investigación, entrevistas y cuestionarios, y posteriormente es de igual modo el marco de referencia de los resultados obtenidos.

Metodológicamente, esta investigación se desarrolla en varias fases:

La primera fase se corresponde con el diseño de la metodología para la obtención de la información primaria. En este proceso cobra un interés especial el apoyo bibliográfico referente a la investigación social, pues sobre esta base metodológica se plantea el método de entrevistas y encuestas⁴. De la variedad de instrumentos con los que cuentan las ciencias sociales para la obtención de datos primarios, las características de nuestro objeto de estudio desaconsejaban el empleo de un único método, por lo que se optó por utilizar de manera complementaria dos procedimientos, la entrevista en profundidad y la encuesta. Con ello esperamos superar las limitaciones de cada uno y enriquecer el análisis. Por motivos prácticos y en orden a acercar la explicación al desarrollo del texto, hemos ubicado en el propio texto la descripción y explicación detallada de los cuestionarios, en un prólogo que, a modo de introducción metodológica, presenta la tercera parte de este trabajo, dedicada como se ha dicho al estudio del objeto de la investigación primaria.

La segunda fase es la recopilación en sí misma, que se ha materializado en un arduo trabajo de campo hasta efectuar un total de 75 entrevistas en profundidad complementadas con el mismo número de cuestionarios. En esta fase se ha realizado la ejecución del trabajo de campo, la transcripción de las entrevistas y la

⁴ GARCÍA FERRANDO, M., IBÁÑEZ, J. y ALVIRA, F. (1998): *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*. Alianza Editorial. Madrid. 605 pp.

manipulación de la información obtenida. Para realizar el trabajo de campo se han llevado a cabo algunas tareas previas:

- Conocer la población de empresarias rurales malagueñas. Para ello se planteó la necesidad de consultar las bases de datos del Censo de Actividades Económicas, efectuado a partir del pago del Impuesto sobre Actividades Económicas. Dado que la información no se encuentra desagregada por género, se solicitó el nombre de los empresarios (en orden a aislar y contabilizar a las mujeres) y la dirección social de las empresas (para descartar las ubicadas en la capital provincial y en los grandes centros turísticos y urbanos), pero no fue posible acceder a esta información debido a que ello vulneraba la protección de datos personales⁵. Por este motivo, hubo que recurrir a fuentes alternativas, visitando organismos y entrevistando a los representantes o personas al frente de las siguientes entidades:

- Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FAECTA), contactando con José Morgado, su director gerente en Málaga.
- Servicio Provincial de la Mujer, dependiente de la Diputación Provincial de Málaga, a través de Francis Rojas, encargado de la organización de la Feria de Empresarias y Emprendedoras, evento de carácter anual que reúne fundamentalmente a empresarias y emprendedoras de la provincia.

La información de partida fue completada por medio de una búsqueda a través de Internet, consultando diversas páginas Web relacionadas con el tema objeto de interés:

- www.faecta.es
- www.mercadeando.net
- www.femma.org

Ello permitió completar la información y ampliar la población de empresarias a partir de la cual se procedería a seleccionar la muestra.

⁵ La legislación vigente al respecto es el ‘Artículo 15, Ley Orgánica 15/99 de 13 de diciembre’ y el ‘Artículo 12 del Real Decreto 1332, año 1994’, de protección de datos personales.

- Selección de la muestra. Para llevar a cabo este paso se establecieron unos requisitos previos, relativos esencialmente a la ubicación de las entidades y al cumplimiento de ciertos condicionantes jurídicos. En cuanto al tipo de muestreo efectuado, la imposibilidad de conocer la población total de empresarias de la provincia no hizo posible realizar un muestreo proporcional a ésta, por lo que optamos por basarnos en la población de derecho de 1991 como indicador de partida. En la introducción metodológica al estudio de los datos primarios se lleva a cabo una explicación detallada del proceso de selección de la muestra, así como de los resultados obtenidos.

Una vez efectuada la selección, se procedió a realizar las entrevistas, 75 en total, lo que significó un dilatado proceso en el que se visitó gran parte de las entidades en sus municipios. Ésta fue la parte más difícil de la tarea, pues antes de las visitas hubo que acordar con las entrevistadas cuál sería el momento más oportuno en atención a su disponibilidad de tiempo, máxime teniendo en cuenta que la realización de la entrevista tuvo una duración considerable, a lo que había que añadir la cumplimentación de una encuesta complementaria. Debido a esta cuestión, el proceso de recopilación de información primaria ha superado los dos años.

La tercera fase es la de extracción de los resultados, mediante la tabulación de las encuestas y el análisis de las entrevistas. Con ello se ha pretendido alcanzar conclusiones que permitieran responder los objetivos trazados. A este respecto, los resultados del análisis de los datos primarios serán considerados desde la perspectiva aportada por el acercamiento al entorno geográfico, al marco laboral y desde el basamento teórico desarrollado al inicio del texto. De esta manera esperamos aproximarnos a las tendencias del empresariado femenino rural en lo relativo a la tipología de empresas, a las dificultades y posibilidades que se les plantea desde su localización en el medio rural y la posible incidencia del género en esta cuestión, al grado de compromiso de las actividades con los procesos de desarrollo y, por medio de ello, a la dimensión práctica de la estrategia de desarrollo rural sostenible. Todo ello significa, en definitiva, conocer la posición del género en los procesos de desarrollo rural a través de los ejemplos considerados.

3. ESTRUCTURA.

El trabajo se ha estructurado en tres partes, en orden a cubrir los diferentes objetivos trazados.

La primera parte se titula 'Contexto teórico y conceptual', lo que responde a la intención de establecer las bases que sirven de apoyo teórico a la investigación, encuadrando la misma en los planteamientos de desarrollo rural desde la consideración del género como elemento posiblemente diferenciador. De los dos capítulos que la componen, el primero de ellos efectúa un acercamiento al enfoque de género en el estudio de la realidad social y a su trayectoria en los estudios geográficos, ofreciendo un recorrido por las principales aportaciones llevadas a cabo.

El segundo capítulo atiende la configuración del modelo de desarrollo rural que constituye el segundo pilar de este estudio. Para ello se presta atención a la evolución descrita por la política regional europea en la que se inscribe el modelo así como a la dimensión práctica del mismo, por medio de la exposición de las líneas de actuación que caracterizan a la planificación del desarrollo, efectuando una aproximación espacial desde el ámbito europeo hasta el más cercano de la provincia.

La segunda parte se denomina 'Contexto geográfico y laboral' y, como indica la expresión, constituye un acercamiento al marco espacial en el que se desenvuelve el objeto de estudio así como al contexto laboral en el que se inserta, en sendos capítulos que son los que componen esta parte. En el primero de ellos, a la descripción del espacio rural malagueño en lo que supone un acercamiento territorial, se añade la consideración de la crisis del medio rural diagnosticada por instancias europeas, y en este sentido se analiza su dimensión en el medio rural malagueño.

El segundo capítulo se encamina al estudio de las características del mercado laboral y de las relaciones que se establecen entre el emprendimiento femenino y las dificultades o limitaciones encontradas en aquél. A este respecto, se presta atención a la función que desempeñan las nuevas oportunidades de empleo ligadas a las nuevas funciones que se atribuyen al medio rural. Finalmente se atiende la incidencia de la planificación y el diseño de actuaciones por parte de la gestión pública, en lo relativo a la problemática del empleo femenino.

La tercera y última parte de este trabajo se denomina 'Las mujeres empresarias en los municipios malagueños', y constituye el estudio del objeto de investigación primaria. Consta de dos capítulos y una introducción. En ésta se explica detenidamente la metodología empleada y, como se ha dicho anteriormente, se ha optado por situar la explicación en esta parte del texto para acercarla al desarrollo del

mismo, considerando que ello contribuye a hacer más cómoda la lectura. En el primer capítulo se examinan los datos relativos a las mujeres protagonistas del estudio, para tratar de establecer un perfil o perfiles de los rasgos sociodemográficos. En el segundo y último capítulo, se procede a analizar las experiencias empresariales, atendiendo una variedad de aspectos relativos a la formación de las empresas, la actividad productiva y las relaciones de las entidades con el entorno, en lo que pretende ser un acercamiento a las pautas o elementos comunes en tales cuestiones.

Tras realizar los pasos descritos, finalizaremos el estudio recogiendo las principales apreciaciones para, desde la perspectiva genérica que aporten las recapitulaciones, llegar a contextualizar los resultados en los marcos laboral, geográfico y conceptual previamente expuestos, y de esta forma responder a los objetivos planteados.

MENU

SALIR

PRIMERA PARTE.
CONTEXTO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

MENU

SALIR

MENU

SALIR

Capítulo 1.

EL ENFOQUE DE GÉNERO EN LA GEOGRAFÍA

MENU

SALIR

Capítulo 1.

EL ENFOQUE DE GÉNERO EN LA GEOGRAFÍA

1.1. LA INCLUSIÓN DEL GÉNERO EN LAS CIENCIAS SOCIALES Y EN LA GEOGRAFÍA.

1.1.1. La aparición del enfoque de género en las ciencias sociales.

Desde finales de la década de los setenta, la Geografía Humana adopta el enfoque de género en sus planteamientos, al igual que antes lo habían hecho otras ciencias sociales, respondiendo todo ello a la evolución tanto de la propia disciplina como a las transformaciones experimentadas por el contexto socioeconómico en el que se desenvuelve. A continuación se realizará un repaso a los cambios habidos en la situación de las mujeres, que configuran el entorno social apropiado para la incorporación de la perspectiva de género en las ciencias sociales.

La situación de las mujeres en la sociedad occidental venía experimentando una lenta pero inexorable evolución. Un momento clave es el de la Revolución Industrial: se configura el modelo de sociedad industrial, que supone la división espacial entre producción y reproducción, la separación funcional del espacio urbano, y la consolidación definitiva de la división sexual del trabajo. La adscripción de la mujer a la esfera doméstica no impide que muchas mujeres participen también en el proceso productivo, como mano de obra en las nuevas fábricas en condiciones muy duras. Bajo estas circunstancias se enmarcan las primeras reivindicaciones femeninas, de carácter laboral. A ello se une la lucha por el sufragio femenino, que constituyó la esencia de las movilizaciones femeninas en sus inicios.

Los años que siguen a la Segunda Guerra Mundial se caracterizan por la generalización de las ideas conservadoras, que abogaban por el modelo tradicional de mujer dedicada exclusivamente al ámbito doméstico. Los años sesenta y setenta

suponen una ruptura con lo anterior en todos los aspectos, en el marco de la expansión de una ideología liberal y más permisiva, favorable a la movilización de grupos sociales marginados. Ello coincide con acontecimientos económicos y sociales marcados por el cambio y protagonizados en muchos casos por mujeres, como son la creciente incorporación de las mujeres al trabajo remunerado; el avance en la participación política de las mujeres y su presencia en puestos de responsabilidad en la Administración; el progreso en el nivel de educación femenina; el predominio de la mujer en la economía sumergida y en la reconversión industrial; la importancia de la mano de obra femenina en la industrialización de algunos países del Tercer Mundo; a lo que hay que añadir los actuales patrones de fecundidad, matrimonio, divorcio, esperanza de vida y migraciones, que colocan a la mujer al frente de un tercio de las unidades familiares del mundo según revelan las estadísticas de las Naciones Unidas para el llamado Decenio de las Mujeres (1975-1985)¹.

Todos estos aspectos inciden en el florecimiento del movimiento feminista, y en la toma de conciencia por parte de las disciplinas sociales y de los organismos institucionales de la imperiosa necesidad de adoptar la perspectiva de género en sus esquemas². Por esto la aparición del enfoque de género en los planteamientos de la

¹ GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989a): 'Para no excluir del estudio a la mitad del género humano: un desafío pendiente en la Geografía Humana'. *Boletín de la AGE*. Num. 9. Madrid. Pp. 27-48.

² SABATÉ MARTÍNEZ, A., RODRÍGUEZ, J. y DÍAZ, M. A. (1995): *Mujeres, espacio y sociedad. Hacia una geografía del género*. Madrid. Síntesis. 347 pp.

Todos los avances acaecidos en la situación de las mujeres así como los obstáculos a los que se enfrentan, atraen la atención de los organismos internacionales hacia los problemas concretos de la población femenina del mundo, y se materializan en una serie de políticas y medidas, de las cuales cabe destacar las siguientes:

1. La proclamación en 1975 del *Año Internacional de la Mujer* y la celebración de una conferencia mundial en México D. F.
2. Se proclama el *Decenio de las Naciones Unidas para la mujer* (1975-1985) en clave de igualdad y desarrollo. En él se crean el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM) como instrumento financiero de actividades de desarrollo, y el Instituto Internacional de Investigaciones y Capacitación para la promoción de la mujer.
3. En 1985 tiene lugar la *Conferencia Mundial de Nairobi*, en la que se analizan los resultados del Decenio, y se aprueban las *Estrategias de Nairobi*.
4. En 1992 se celebra en Ginebra una Cumbre sobre el adelanto económico de la mujer rural. En la *Declaración de Ginebra* se destaca el papel de la mujer en el desarrollo rural.
5. En Pekín se celebra en 1995 la *Cuarta Conferencia Mundial sobre la mujer*, en la que se examinan los resultados de las Estrategias de Nairobi.

Geografía Humana, así como en otras ciencias, podría interpretarse como la respuesta académica al movimiento feminista. No obstante hay que añadir consideraciones que hacen hincapié en el dinamismo de la propia disciplina. En este sentido, señala Ortega-Valcárcel que:

'La aparición de una geografía feminista se enmarca en un proceso cuyas raíces son, por una parte, el progresivo desarrollo y maduración del movimiento feminista, y por otra, los movimientos sociales radicales. El primero, desde sus primeras formas en el siglo XIX e inicios del XX, hasta sus formulaciones recientes, en el último cuarto del siglo XX. El segundo, con la definición de una geografía radical o geografía comprometida en el orden político, configurada a finales del decenio de 1960. Ésta estimula la introducción de cuestiones vinculadas con el mundo de la marginación social y con las prácticas discriminatorias propias de la ciencia social o dominante'³.

El retraso de las investigaciones geográficas en incorporar la perspectiva de género queda constatado en interesantes estados de la cuestión (SABATÉ, 1984; GARCÍA RAMÓN, 1985; MONK & HANSON, 1989; MONK & GARCÍA RAMÓN, 1987), que muestran la evolución experimentada en la literatura geográfica al respecto y en sus medios de difusión. Los primeros trabajos aparecen publicados en revistas como *Antípode* (BRUEGEL, 1973; BURNETT, 1973), que continuará más tarde siendo una de las más constantes difusoras de la investigación geográfica de género, y en la revista anglosajona *Área*, vehículo de transmisión desde mediados de la década de los setenta del grupo de trabajo 'Women and Geography'. A finales de los años setenta y principios de los ochenta, se asiste a un progresivo incremento de la producción geográfica de género, así como a una mayor difusión a través de revistas de mayor alcance dentro de la comunidad científica de geógrafos: *Journal of Geography*, *Progress in Human Geography*, *Annals of the Association of American Geographers*, *Annales de Géographie*, *The Professional Geographer*, *Espace, Populations, Sociétés*, *International Journal of Urban and Regional Research*, *Journal of Rural Studies*⁴, etc.

³ ORTEGA VALCÁRCCEL, J. (2000): *Los horizontes de la Geografía. Teoría de la Geografía*. Ariel Geografía. Barcelona. P. 439.

⁴SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1984a): 'Mujer, geografía y feminismo'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 4. Madrid. Pp. 35-53.

La Geografía no es de las primeras disciplinas sociales que incorporan el tema de género. La tardía acogida al enfoque de género por parte de la Geografía, ha sido interpretada por Ana Sabaté (1984) desde una doble perspectiva: por un lado el progreso del pensamiento geográfico a través del desarrollo de tendencias neopositivistas, y por otro lado, la evolución de la propia estructura académica y de la comunidad científica en general. En este sentido, la autora citada afirma que 'una comunidad de científicos-varones tenderá a proyectar su propio orden de valores sobre el estudio de la sociedad sin llegar a plantearse la problemática del colectivo femenino', aceptando la idea de que 'el científico social es parte del objeto que investiga y está influido por sus propios valores'⁵.

Partiendo de esta premisa, y concretando en el caso español, Sabaté observa que la elevada representación numérica de mujeres en las universidades españolas no se corresponde con una participación paralela de los temas de género, y encuentra la explicación a tal disparidad en la tendencia a repetir unas pautas establecidas por una comunidad científica integrada por varones, y que no facilitan la introducción de innovaciones científicas:

'La promoción en el rango universitario depende en gran medida de la opinión y decisión de un número muy reducido de personas (hombres en concreto) que ejercen así unas relaciones de 'patronazgo' (...) lo que incita a la repetición de las pautas establecidas'.

Es por ello que la innovación y el desarrollo del enfoque de género pasarían por una primera etapa de confrontación en la que las mujeres deberían ser las pioneras, aunque en un segundo momento 'los planteamientos son progresivamente aceptados por el resto de la comunidad'⁶.

Del mismo modo, Ortega Valcárcel recoge variadas aportaciones al respecto y señala, en este sentido, que 'el predominio masculino y el prisma dominante de un cierto pensamiento machista ha supuesto la preterición de cuestiones y objetos vinculados con la presencia femenina, actitudes que han afectado a la propia naturaleza y carácter de las fuentes de trabajo empleadas que, a su vez, han condicionado la

⁵ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1984^a): op. cit. P. 48.

⁶ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1984a): op. cit. p. 48.

orientación de los estudios. La información ha estado sesgada, cuando no ha sido inexistente⁷.

Janice Monk (1995) coincide con Sabaté en la importancia que otorga a la estructura de la enseñanza superior, en el devenir de la Geografía del Género. En este sentido, señala la coincidencia de dos hechos: el aumento de la presencia femenina entre el personal universitario estadounidense en la década de los setenta, y el incremento de las investigaciones con enfoque de género en Geografía⁸. La autora observa un proceso similar en la geografía española, como veremos en páginas posteriores.

Pero antes de entrar en este tema, plantearemos brevemente los contenidos reales de este enfoque y ciertas aclaraciones sobre algunos conceptos básicos a él asociados. Comenzando por los conceptos, hay un grupo de ellos que son claves en el entendimiento de los temas tratados por la Geografía del Género, y que constituyen la base de cualquier intento de acercamiento a sus contenidos. Para ello ha resultado de gran utilidad el primer manual que se ha publicado en lengua castellana sobre Geografía del Género⁹.

El concepto *género* hace referencia a todas las desigualdades construidas socialmente entre lo femenino y lo masculino, mientras que el término *sexo* se refiere a las diferencias biológicas entre hombres y mujeres. De las diferencias de género en cuanto a construcción social, derivan todas las desigualdades entre hombres y mujeres en lo que se refiere a división de trabajo, funciones y relaciones de poder. Así mismo, las construcciones sociales de género manifiestan importantes diferencias territoriales.

Uno de los aspectos más relevantes de la división de funciones según el género, es la *división del trabajo según género*, que es fundamentalmente la manifestación de la asignación de cierto tipo de trabajos a los hombres y de otros a las mujeres. Esta distinción en la atribución del trabajo según género es una realidad que se extiende en

⁷ ORTEGA VALCÁRCEL, J. (2000): op. cit. P. 439.

⁸ MONK, J. (1995): 'El lloc compta. Perspectives internacionals comparades sobre la geografia feminista'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 245-259.

⁹ SABATÉ MARTÍNEZ, A., RODRÍGUEZ MOYA, J.M. y DÍAZ MUÑOZ, M.A. (1995): op. cit.

todas las culturas y regiones con carácter universal, mas el modo en que se concreta esta división presenta grandes diferencias territoriales.

La distinción entre *trabajo productivo* y *trabajo reproductivo* es uno de los aportes más enriquecedores y que más debates ha generado en las disciplinas sociales con enfoque de género. El primero hace referencia a todo trabajo cuyo resultado es susceptible de ser vendido en el mercado, mientras que el trabajo reproductivo es aquél que se destina al mantenimiento biológico y social de la unidad familiar. En este sentido, una misma actividad puede tener cabida en las dos consideraciones según se realice para el consumo de la propia familia o se destine al consumo ajeno a cambio de una retribución, como puede ser el caso de la elaboración de alimentos o el cuidado de los niños.

Con el término de *relaciones de género* se definen las relaciones de poder que existen entre hombres y mujeres, y que en la mayoría de las sociedades tiene una dimensión de subordinación de las mujeres con respecto a los hombres, constituyendo una realidad atemporal y generalizada en la mayor parte de los ámbitos espaciales y culturales. Las diferencias territoriales en esta cuestión residen en la intensidad y en la forma concreta de esta subordinación.

Otra de las contribuciones conceptuales más fecundas de la relación entre feminismo y ciencias sociales, es el concepto de *patriarcado*, con el que se hace referencia a un sistema social y económico de relaciones entre hombres y mujeres, caracterizado por la apropiación del trabajo de éstas por parte de los hombres en su propio beneficio, en una situación de explotación económica.

En lo que se refiere a la propia Geografía del Género, a continuación se recogen algunas definiciones de la misma:

'La Geografía Feminista considera de forma explícita la estructura de género de la sociedad y, a la vez, contrae un compromiso con el objetivo de atenuar a corto plazo las desigualdades basadas en el género y erradicarlas a través del cambio social a largo plazo'¹⁰.

¹⁰ WOMEN AND GEOGRAPHY STUDY GROUP OF THE IBG (1984): *Geography and Gender*. Hutchinson. Londres. 160 pp.

'Se ha definido a la Geografía del Género como aquella que examina las formas en que los procesos socioeconómicos, políticos y ambientales crean, reproducen y transforman no sólo los lugares donde vivimos sino también las relaciones sociales entre los hombres y mujeres que allí viven y, también, a su vez estudia cómo las relaciones de género tienen un impacto en dichos procesos y en sus manifestaciones en el espacio y en el entorno'¹¹.

'La Geografía del Género se interesa por la comprensión de las interrelaciones que existen entre las relaciones de género –que son una construcción social- y los diferentes entornos que, en la mayoría de los casos, son también construcciones sociales'¹².

'La Geografía del Género tiene como objeto estudiar la mutua relación de influencia entre género y espacio; es decir, reconocer la forma en que las relaciones de género tienen una traducción espacial y, al mismo tiempo, descubrir el peso del espacio, como medio en el que se materializan, en la configuración de esas relaciones'¹³.

'[La Geografía del Género] trata sobre las variaciones espaciales en el género y las relaciones causales que están detrás de ellas... Se pueden hacer dos tipos de comparaciones internacionales: comparación entre mujeres de diferentes países (una Geografía de las mujeres) y comparación entre los caracteres diferenciales de hombres y mujeres en diferentes países (una parte de la Geografía del Género)'¹⁴.

'Se debe distinguir entre la Geografía feminista y la Geografía del Género. La segunda trata al género como una dimensión de la vida social que debe ser incorporada dentro de las estructuras existentes; la primera busca una transformación no sólo de la Geografía sino también de la forma en que vivimos y trabajamos'¹⁵.

Las últimas definiciones apuntadas distinguen entre Geografía del Género y Geografía Feminista. No existe acuerdo entre los autores y autoras sobre si existen o no diferencias entre ambos términos. Las diferencias entre uno y otro son sutiles: la

¹¹ LITTLE, J., PEAKE, L. y RICHARDSON, P. (1988): *Women in cities: Geography and gender in the urban environment*. Citado en: SABATÉ, A. et. al. (1995): op. cit.

¹² GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989a): op. cit.

¹³ DÍAZ MUÑOZ, M.A. (1995): 'Género y estructura urbana en los países occidentales'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 15. 1995. Pp. 267-279.

¹⁴ MOMSEN, J. y TOWNSEND, J. (eds.) (1987): *Geography of Gender in the Third World*. Londres. Citado en: SABATÉ, A., RODRÍGUEZ, J. y DÍAZ, M.A. (1995): op. cit.

¹⁵ BONDI, L. (1990): 'Progress in Geography and gender: feminism and difference'. *Progress in Human Geography*. Num. 14. Pp. 438-445.

Geografía Feminista es aquélla que interpreta los hechos geográficos mediante las aportaciones teóricas del feminismo. La Geografía del Género aborda sistemáticamente el tema de las relaciones de género, y aunque no haga necesariamente referencia expresa a la teoría feminista, el hecho de que incorpore e interprete todo lo relacionado con el género desde los principios básicos del feminismo conduce a la identificación de los dos conceptos de Geografía Feminista y Geografía del Género¹⁶.

En lo que se refiere a los objetivos de la Geografía del Género, algunos ya han quedado esbozados en las definiciones expuestas. Dado que en el concepto 'género' tienen cabida todas las desigualdades sociales entre lo femenino y lo masculino, y no las meramente biológicas, la Geografía Feminista no se limita a estudiar las actividades de la mujer y sus repercusiones espaciales. Va más allá, como queda reflejado en la definición de Geografía del Género del grupo de estudio 'Geografía de la Mujer', anteriormente citada.

La Geografía del Género tiene como objeto de estudio las desigualdades sociales, espaciales y económicas que existen entre mujeres y hombres y que son consecuencia de los distintos roles que la sociedad les asigna. Esto quiere decir que no se trata simplemente de constatar las actividades de la mujer y sus repercusiones espaciales: lo que persigue el enfoque geográfico de género es más bien la consideración explícita de la estructura de género en la sociedad, las relaciones de género y las relaciones de poder entre hombres y mujeres, integrando esta realidad en un marco general de análisis.

Bowlby (1989) afirma que la perspectiva feminista no se limita a analizar el modo en que las relaciones de patriarcado y de identidad de género varían en el espacio, sino que debe considerar los usos sociales del espacio como parte de un universo social que integra y gestiona los atributos de masculinidad y feminidad¹⁷.

Sabaté (1984) y García Ramón (1989) coinciden al afirmar que la Geografía de Género no debe restringirse al estudio exclusivo de las mujeres y por las mujeres, puesto que las mejores expectativas se encuentran en los trabajos que engloben los roles de

¹⁶ SABATÉ, A. et. al. (1995): op. cit.

¹⁷ GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989b): 'Género, espacio y entorno: ¿hacia una renovación conceptual de la geografía? Una introducción'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 7-13.

género asignados tanto a mujeres como a hombres. Ambas autoras consideran que la mejor opción no es una geografía de la mujer, sino un enfoque no-sexista¹⁸.

La idea que subyace en estas reflexiones, es que el espacio no debe ser considerado como algo neutro desde el punto de vista del género, que es lo que se ha venido haciendo en la Geografía tradicional. Sabaté, Rodríguez y Díaz (1995) muestran cómo la práctica totalidad de temas tratados por la disciplina precisa de una reinterpretación en este sentido, una *deconstrucción* de la Geografía, ya que sólo al incorporar la variable género pueden interpretarse correctamente muchos procesos esenciales en Geografía Humana: las implicaciones de género en el estudio de la Geografía tienen los mismos efectos que cualquier otra variable social o económica, y su exclusión del análisis limitaría seriamente la validez explicativa del mismo¹⁹.

¹⁸ GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989a): op. cit.

‘Desde una perspectiva de género, no sólo se han de estudiar las mujeres sino también los hombres, los espacios masculinos, el concepto de masculinidad (y no sólo el de feminidad) y sus consecuencias en el entorno (BOWLBY y MCDOWELL, 1987). La geografía del género es tarea tanto de los geógrafos como de las geógrafas ya que es toda la sociedad –y sus relaciones con el entorno- que está marcada por el género y ello ayudaría en gran manera a que la geografía del género no se encerrara en un *guetto* de la geografía, algo que interesa no sólo a la geografía del género sino también a la geografía en general’.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1984a): op. cit.

‘...la opción que defiende no es tanto una ‘geografía de la mujer’, sino el hacer una geografía no-sexista, que no establezca discriminación alguna según el sexo, que sea capaz de considerar los aspectos diferenciales y específicos de un sector que representa la mitad de la humanidad y que procure interpretar la realidad en función de la separación de roles según sexo (aspectos que varían en gran medida según el medio cultural)’.

¹⁹ SABATÉ, A. et al. (1995): op. cit. Estas autoras citan algunos procesos de vital importancia en nuestra disciplina, que constituyen claros ejemplos de la conveniencia de incorporar la perspectiva de género en Geografía:

1. La globalización de la economía: la minimización de costes de producción lleva a la búsqueda de mano de obra barata, lo que se corresponde con la fuerza de trabajo femenina en muchas regiones, y trae como consecuencia la ubicación de actividades económicas intensivas en mano de obra, como es el caso de determinadas industrias, allí donde hay disponibilidad de mano de obra femenina. La interpretación feminista se cuestiona la causa de tal discriminación salarial, y por ello contribuye a la explicación de los procesos de descentralización de la industria.
2. La crisis económica y el deterioro del Estado del Bienestar. Las políticas de ajuste económico llevadas a cabo en tiempos de recesión económica, traducidos en los recortes de las coberturas sociales como sanidad, transporte, escuelas, etc., afectan en mayor medida a las mujeres, incidiendo en el endurecimiento de las condiciones de vida.

En la Mesa Redonda de la Conferencia Regional sobre Países Mediterráneos, de la Unión Geográfica Internacional celebrada en Barcelona en septiembre de 1986, se realizó una puesta en común de conceptos y objetivos de la Geografía Feminista. La moderadora de la Mesa Redonda, Janice Monk, observó que varios conceptos se repetían directa o indirectamente en las diferentes comunicaciones e investigaciones presentadas en la Mesa²⁰.

Monk hace referencia a tres hechos que han dado pie a un buen número de trabajos geográficos de género:

- La relación directa entre sociedad (término que engloba los ámbitos económico, político y social de la misma) y relaciones de género.
- Dos realidades, la esfera pública o de la producción económica, y la esfera privada o de la reproducción, que se encuentran interrelacionadas de tal manera que la ausencia de su valoración conjunta dejaría incompleto el análisis.

-
3. La deforestación y desertización de zonas semiáridas del planeta, recrudece la situación de las mujeres y niñas de las áreas periféricas, ya que son ellas las que desempeñan los trabajos de obtención de leña y agua para consumo doméstico, teniendo que recorrer mayores distancias para obtener estos recursos básicos.

²⁰ GARCÍA RAMÓN, M.D. & MONK J. (1987): 'Geografía feminista: una perspectiva internacional'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 10. Pp. 147-157.

'La geografía feminista examina cómo los sistemas políticos y económicos y los valores culturales configuran los roles de los géneros y sus relaciones de modo que determinan o restringen sus elecciones espaciales (...).

La geografía feminista reconoce la importancia de dos esferas de la vida, la esfera de la producción económica, a veces descrita como la esfera de la acción pública, y la esfera de la reproducción de la sociedad, concebida en ocasiones como la esfera privada o doméstica para estudiar la forma en que ambas se interrelacionan. Su preocupación por la esfera doméstica distingue a la geografía feminista frente a otros enfoques geográficos que confinan su atención al ámbito público (...).

La geografía feminista busca fuentes de información y métodos de análisis que revelen las experiencias de las mujeres y su visión del mundo (...).

La geografía feminista trata de hacer visibles las experiencias y los problemas de las mujeres a los que fue opaca la producción geográfica del pasado, y trata también de demostrar la importancia de incorporar el género en el análisis geográfico (...) promover el cambio social y la igualdad humana, en particular mediante el reconocimiento de que el género es una fuente de desigualdades'.

- Las profundas carencias existentes en las fuentes de información oficiales respecto a la mujer.

Estos aspectos sumados a la reflexión de Sabaté y García Ramón acerca de la conveniencia de incorporar una geografía no-sexista, inciden, en definitiva, en la necesidad de adoptar el enfoque de género en el análisis geográfico, y quedan reflejados en la producción geográfica reciente que, como expondré más adelante, permiten constatar el valor analítico del concepto de género para interpretar la realidad en geografía humana.

1.1.2. Repercusiones del feminismo en la investigación geográfica.

Anteriormente he indicado que los temas de género nacen en la coincidencia de la reacción contra el neopositivismo y el auge del movimiento feminista, y que es en la convergencia de ambos en la década de los setenta cuando el enfoque de género da sus primeros pasos.

Hasta ahora he analizado las conexiones de la perspectiva de género con el pensamiento geográfico en general, entendiendo que se ha producido entre ambos una relación recíproca, un mutuo intercambio de enfoques e ideas, ópticas diferentes que han dado lugar a la reformulación de conceptos y a la aparición de otros nuevos, en definitiva un enriquecimiento teórico que ha marcado el desarrollo de la Geografía Humana y la Geografía de Género. En este momento parece indicado plantear en qué manera la teoría feminista ha intervenido en la aparición de lo que conocemos como enfoque de género o Geografía de Género.

El auge del movimiento feminista se enmarca en un contexto caracterizado por fenómenos sociales como la cada vez mayor presencia femenina en el mundo laboral en su doble vertiente formal e informal, el creciente número de mujeres al frente de unidades familiares, y otros aspectos a los que ya he aludido con anterioridad.

El feminismo como movimiento social, se define a sí mismo como un proyecto pluralista y diverso, en el que conviven diferentes objetivos y posturas ideológicas (feminismo radical, reformista, revolucionario, socialista, marxista, etc.). Como teoría, trata de llevar a cabo una transformación en la construcción teórica de las ciencias

sociales, introducir un nuevo enfoque, el de género, en la estructura científica de la ciencia. Ello supone la redefinición de principios teóricos y conceptuales, y la incorporación de métodos alternativos de investigación. La materialización de lo anterior en la Geografía ha supuesto esencialmente la consideración del género como principio básico en la vida social.

Dado que fue en el mundo anglosajón donde tuvo lugar la eclosión de este movimiento, no es de extrañar que la expresión académica del mismo, como se ha considerado al enfoque feminista en ciencias sociales, apareciera en la geografía británica y norteamericana por vez primera²¹.

Analizando la evolución de los trabajos de género en Geografía, García Ramón (1989a) afirma que la teoría feminista elaborada por las ciencias sociales ha beneficiado considerablemente a la Geografía Feminista en su búsqueda de identidad propia, y que 'la geografía del género ha aprendido mucho y aún puede aprender más de un enfoque realmente pluridisciplinar e integrador'²².

Una vez constatada la relación que une a las inquietudes de género en las ciencias sociales con la teoría feminista, exponemos las aportaciones concretas de ésta, es decir, de qué forma se ha beneficiado la Geografía del Género de la teoría feminista elaborada por las ciencias sociales.

Anteriormente se ha aludido a la consideración conjunta de la esfera de la producción y la esfera de la reproducción, como uno de los principales avances que, de la

²¹ GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989b): op. cit.

‘El incremento extraordinario de publicaciones geográficas en los últimos años que incorporan la perspectiva del género es evidentemente la expresión académica del auge del movimiento de mujeres que ha tenido lugar en las sociedades occidentales a partir de los años 70’.

GARCÍA RAMÓN, M.D. (1985): ‘El análisis de género y la geografía: reflexiones en torno a un libro reciente’. *Documents d’analisi geogràfica*. Num. 6. Pp. 133-143.

‘En el último decenio, la importancia creciente del movimiento feminista ha tenido una repercusión notable en el mundo de la geografía, y en particular en la anglosajona. Se han publicado numerosos artículos sobre el tema en revistas prestigiosas (...) y las conferencias nacionales e internacionales han servido de foro para la discusión de esta temática’.

²² GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989a): op. cit.

mano de la Geografía del Género, han tenido lugar en Geografía Humana. Esta valiosa aportación se debe a la teoría feminista. Así, García Ramón (1989) observa que este aspecto del análisis es un elemento constante en la teoría feminista al incidir permanentemente en la forma en que las relaciones asimétricas de género en la esfera de la reproducción han condicionado la subordinación de la mujer en la esfera productiva. En este sentido, es muy interesante el trabajo de Benería (1981), en el que analiza las consecuencias que el rol de la mujer en la reproducción tiene en su participación en todos los aspectos de la vida económica²³.

Afirma Benería que el énfasis sobre todos los aspectos de la reproducción y sus implicaciones socioeconómicas, es una contribución fundamental del movimiento feminista, posibilitando el desarrollo de variadas líneas de análisis, como la profundización en el análisis del hogar, por ser éste el marco donde se desarrollan la

²³ BENERÍA, L. (1981): 'Reproducción, producción y división sexual del trabajo'. *Mientras Tanto*. Num. 6. Pp. 47-80.

Las desigualdades de género patentes en la división sexual del trabajo, en sus distintas modalidades según los contextos sociales, son una manifestación de la subordinación femenina en la esfera reproductiva, por la función insustituible que la mujer tiene en la reproducción.

Esta autora plantea la subordinación por sexos como un fenómeno arraigado a través de elementos institucionalizadores como la familia o la escuela, y sostiene la tesis de que el papel de la mujer en la reproducción es esencial para comprender el origen de su subordinación, y la asignación de roles de género en la producción no-doméstica.

Analiza en primer lugar la reproducción en su triple vertiente: la biológica, consistente en la crianza de los hijos; la reproducción de la fuerza de trabajo como el proceso por el cual los hijos se convierten en trabajadores, a través de factores como la escolarización; y la reproducción social, referida a la perpetuación de las estructuras sociales, y que implica la transmisión de los recursos y/o del acceso a los mismos.

Seguidamente, explica las relaciones entre reproducción social y subordinación femenina: en la medida en que la reproducción supone la transmisión individual del acceso a los recursos implica la necesidad de identificar a los beneficiarios de dicha transmisión, y por tanto controlar la reproducción biológica con objeto de controlar la reproducción social.

El control impuesto sobre la actividad reproductora de la mujer tiene como consecuencia que el hogar se convierta en el núcleo de trabajo de la mujer, y desde este momento constituye la base de la división tradicional del trabajo, por la que las actividades domésticas se consideran tareas exclusivamente femeninas.

La subordinación femenina en la esfera reproductiva tiene implicaciones directas en la productiva, ya que se tiende a reproducir los roles de género existentes en la unidad doméstica: las actividades remuneradas de la mujer son frecuentemente una extensión de su trabajo doméstico; la presencia de la mujer en la esfera productiva es considerada como algo secundario de sus actividades reproductivas, y complementario a los ingresos principales (los del varón, cabeza de familia). Ello se sitúa en la base de la marginalidad de la mujer en la esfera productiva, dado que su participación en la misma se ve limitada por las exigencias de su concentración primaria en la reproducción.

economía doméstica, el trabajo doméstico y las relaciones entre sexos en la esfera reproductiva. La ubicación del origen de las desigualdades de género en la esfera doméstica tiene como consecuencia inmediata una nueva dimensión dada al análisis tradicional, el cual trataba 'el problema de la mujer' haciendo hincapié en su participación en el mercado de trabajo, descuidando la esfera de la economía doméstica. La nueva perspectiva integradora propone que el estudio de la posición femenina en el ámbito de lo productivo debe completarse con el análisis de la estructura del hogar y de las demás instituciones socializadoras.

En suma, la propuesta teórica feminista es que la solución al 'problema de la mujer' debe suponer una doble transformación: la supresión de los tradicionales roles asignados a hombres y mujeres en el hogar, y la eliminación de las relaciones asimétricas en el ámbito de lo público, entendiendo que ambos procesos deben ir paralelos.

Sabaté (1995) sintetiza la forma en que la Geografía se ha beneficiado de los desarrollos teóricos más importantes del feminismo: la redefinición de los conceptos de producción y reproducción, trabajo doméstico, roles y relaciones de género; la deconstrucción de dicotomías clave en la teoría social occidental llevada a cabo por el feminismo, como por ejemplo público-privado; el debate y el desarrollo teórico sobre el origen de la subordinación de la mujer, como elemento clave en la construcción social del género²⁴.

²⁴ SABATÉ, A. et. al. (1995): op. cit.

El feminismo intenta encontrar el origen y la explicación de la existencia y mantenimiento de la subordinación femenina. Para ello elabora un esquema teórico general, en el que tienen cabida dos propuestas conceptuales alternativas, correspondientes a dos diferentes enfoques teóricos e ideológicos:

1. *El feminismo radical: el patriarcado en el origen de la subordinación femenina.* El feminismo radical sitúa al patriarcado como la causa de la subordinación en el control masculino sobre el trabajo. El patriarcado es entendido desde esta perspectiva como una estructura jerárquica de relaciones sociales entre sexos en el que el hombre como grupo es el dominante. La interrelación entre los géneros es la base de la propuesta de las feministas radicales, que no consideran otras dimensiones sociales.
2. *El feminismo socialista.* Esta perspectiva teórica no ve las relaciones de género como la expresión particular del patriarcado, más bien pretende situar el origen de la opresión de la mujer dentro del análisis más amplio de las relaciones de clase y de producción. Intenta establecer las conexiones entre las relaciones de género, el patriarcado y el modo de producción capitalista. Las feministas socialistas centraron la investigación en la interrelación entre clase y género, lo que condujo al análisis entre producción y reproducción. De este modo la posición de las mujeres se concibe como algo variable en función de la organización de producción y reproducción. Así, el papel tradicionalmente asignado a las mujeres en la reproducción reflejará las variaciones propias de los modos de producción a lo largo de la historia y del espacio (es el caso del actual proceso de reestructuración productiva). Aquí reside una

A continuación, veremos cómo el desarrollo de estas premisas ha tenido repercusiones en la Geografía Humana vehiculizadas a través de la Geografía de Género, algunas de las cuales ya han quedado recogidas en las líneas precedentes.

- La adopción del análisis conjunto de las dos esferas ha dotado al estudio geográfico de un dinamismo manifestado en el análisis en términos de relaciones de género, en lugar de la visión estática centrada en los roles de género, más preocupada por la descripción y consecuencia de los mismos que por los orígenes de dicha situación. La explicación de la subordinación de la mujer se busca ahora en los procesos sociales que han configurado las diversas modalidades de relaciones de género en los distintos contextos sociales. Como procesos, éstos son dinámicos y cambiantes, por lo que también varían las estructuras y prácticas sociales, así como los significados sociales de los roles particulares:

'Lejos de entender la familia como una unidad estática y la división del trabajo como 'natural' o 'dada', es importante considerarlas sometidas a cambios que responden a la dinámica de una sociedad en proceso de transformación'²⁵.

De esta manera, las relaciones sociales entre hombres y mujeres son las que han dimensionado las entidades de género diferenciadas para el hombre y para la mujer, las concepciones sociales de lo masculino y de lo femenino, y es desde esta óptica como hay que afrontar el estudio, tratándose de una perspectiva que comprende el análisis no sólo de lo femenino, sino también de lo masculino, puesto que las relaciones de género marcan a toda la sociedad. De otro modo, la Geografía del Género quedaría aislada dentro de la Geografía.

- Otra de las implicaciones de la teoría feminista en la investigación geográfica, hace referencia a un aspecto ya mencionado en este trabajo: la perspectiva

de las principales conexiones entre la Geografía y el feminismo (socialista): la perspectiva espacial proporcionada por la primera permite identificar las especificidades de las relaciones de género en diferentes modos de producción y de organización social, lo que a su vez posibilita la construcción de una *Geografía Regional del Género*.

²⁵ BENERÍA, L. (1981): op. cit. P. 53.

integradora que la teoría feminista ha aportado a la Geografía Humana a través de la Geografía del Género. El poner el acento en el estudio del hogar y del trabajo doméstico, ha permitido descubrir una separación artificial entre la geografía económica y la geografía social, que tradicionalmente han acaparado determinados aspectos que en realidad están íntimamente relacionados. El análisis del hogar y de la producción doméstica ha demostrado que es muy difícil trazar una línea divisoria que separe nítidamente lo estrictamente productivo y lo que se considera doméstico. Ello es así especialmente en sociedades rurales, en las que parte de los bienes consumidos por la unidad familiar y producidos en el ámbito doméstico, son susceptibles de comercializarse fuera del hogar²⁶. Pero también ocurre en sociedades urbanas, dado el número creciente de tareas anteriormente producidas en el hogar y ahora integradas en la economía de mercado. Por otro lado, las fronteras entre las esferas se cruzan con frecuencia creciente, en la medida en que muchas mujeres combinan trabajo productivo y trabajo doméstico, a lo que se añade la tendencia a realizar trabajos remunerados en el hogar.

En definitiva, los trabajos desde la perspectiva de género han destacado lo ficticio de la escisión entre esferas, y la necesidad de integrarlas en lo que constituye un desafío para la Geografía Humana.

- Otro elemento a destacar de la aportación teórica del feminismo, también esbozado anteriormente, deriva de lo anterior y enlaza con el reciente surgimiento de los estudios de localidad: el análisis integrado de la producción y la reproducción a menudo sólo es posible a escala local. Además, si los procesos sociales de construcción de categorías de género y relaciones de género son dinámicos y cambiantes, esos cambios dependen de muchos factores, entre los cuales destaca el modo en que se articulan aspectos de índole social y

²⁶ BENERÍA, L. (1981): op. cit.

Es común a todas las sociedades la consideración del trabajo doméstico como algo predominantemente femenino, debido al papel reproductor de la mujer, función biológica insustituible que ha sido la base de la asociación de la mujer con el cuidado de los niños y otras tareas relacionadas con el mantenimiento de la fuerza de trabajo. En esta asociación reside el origen de la separación entre la esfera de la reproducción, en la que primariamente se concentra la mujer, y la esfera de la producción, en la que lo hace el hombre. Las actividades de una y otra esfera se interrelacionan constantemente en el ámbito doméstico, lo que dificulta enormemente la separación nítida entre unas y otras, especialmente en las economías rurales, en las que hay una elevada integración entre el trabajo doméstico y el trabajo de la mujer fuera del hogar.

económica, según cada contexto, con lo que se vuelve a incidir en la singularidad de los lugares.

- Otro aspecto que comparten Geografía y feminismo, es el planteamiento que sugiere la necesidad de realizar una conexión entre distintas escalas de análisis en el estudio de los fenómenos sociales, pues entiende la vida y experiencias cotidianas de hombres y mujeres como la respuesta local y concreta a los procesos económicos, sociales y políticos globales. La heterogeneidad de estas respuestas a fenómenos de escala global, depende de los contextos locales. Un ejemplo de esta relación recíproca entre lo local y lo global, lo constituye la diversidad de estrategias familiares en el mundo rural en respuesta a los procesos de reestructuración productiva.

1.1.3. El enfoque de género y las corrientes de pensamiento en Geografía.

El contexto sociocultural que motiva la aparición del enfoque de género en ciencias sociales, es un pilar básico para la introducción del enfoque en Geografía. Pero otra cuestión a considerar es en qué medida los paradigmas de la disciplina apoyan el desarrollo de la temática. Se ha valorado (SABATÉ, 1995) que la reacción antipositivista del último tercio del siglo XX ha sido clave en la consolidación del enfoque de género en Geografía.

Los modelos conceptuales que han proporcionado instrumentos teóricos al enfoque de género, son brevemente analizados en las líneas que siguen. No se pretende realizar una exposición minuciosa de las distintas corrientes de pensamiento geográfico, pero sí recoger los principales hitos para así comprender el posicionamiento del enfoque de género en las distintas opciones metodológicas.

- El neopositivismo.

El paradigma neopositivista aparece entre 1930-1950, apoyándose en las ideas de los intelectuales del Círculo de Viena, también conocidos como positivistas lógicos (Schilick, Stein, etc.), y en el grupo de Berlín. Los positivistas lógicos defienden la verificación científica: la lógica formal y las matemáticas son para ellos las únicas fuentes

seguras de conocimiento. En su búsqueda de una ciencia unificada, entienden imprescindible un lenguaje neutro, enteramente objetivo y aséptico.

El contexto sociopolítico y económico está marcado por una situación, la posterior al segundo conflicto bélico mundial, en la que existen problemas concretos como la reconstrucción de la Europa devastada; la crisis de las áreas carboníferas; la aparición de todo un bloque de nuevos países tras la Descolonización, los países periféricos que a su vez se enfrentan a la carga de un alto dinamismo biológico que no se ve acompañado de un desarrollo económico paralelo.

Estos hechos constituyen unos retos ante los cuales el progreso tecnológico y científico parece aportar una confianza ilimitada en su capacidad para afrontarlos. La corriente de pensamiento neopositivista o cuantitativista, tiene como objeto explicar y aislar los hechos para así resolver los problemas suscitados, lo que implica la capacidad de formular teorías de validez universal. Esta seguridad en la posibilidad de formular leyes y teorías se apoya en la confianza de que el ser humano tiene un comportamiento racional y en la fe en que el mundo es objetivo y cuantificable.

La respuesta de la Geografía a este paradigma, consiste en la búsqueda de leyes generales y en la construcción de modelos a través de los cuales efectuar predicciones; el empleo del lenguaje matemático; la utilización de conceptos y técnicas estadísticas. En su búsqueda de leyes generales, nuestra disciplina prescinde del estudio de lo único, de lo local, pues se entiende que así podrá alcanzar la categoría 'científica' de las otras ciencias sociales. Los geógrafos persiguen el enunciado de leyes estrictamente geográficas y abandonan los aspectos singulares porque obstaculizan la generalización y la predicción.

El abandono de lo singular supone romper con la tradición ideográfica y adoptar el método deductivo frente al inductivo. El método científico que se sigue para la consecución de la categoría 'científica' parte del supuesto ya mencionado de que sólo los fenómenos observables son cuantificables y medibles. Dado que la realidad objetiva es tan compleja, el método la fragmenta en función de unas variables susceptibles de ser analizadas matemáticamente, aisladas y controladas, aplicando para ello las técnicas estadísticas disponibles. Este énfasis en la cuantificación justifica que esta corriente también sea conocida bajo el término de 'cuantitativa'.

El método cuantitativo va a ser empleado en los primeros trabajos de género, una primera fase que, como explicaré más tarde, buscaba 'contabilizar' a la mujer para hacerla visible, en un corpus científico que hasta entonces había aceptado las pautas de comportamiento del hombre como algo extensible a toda la humanidad.

- Las reacciones antipositivistas.

Bajo el término antipositivismo se engloban todas las corrientes de pensamiento centradas en el estudio de los comportamientos individuales y en las desigualdades sociales, que van a constituir el marco teórico, conceptual e ideológico de la producción geográfica sobre la mujer.

La década de los años sesenta contempla la aparición de multitud de críticas al modelo neopositivista. En los países desarrollados del mundo occidental, se desarrollan los movimientos por los derechos civiles; el relajamiento de la guerra fría permite la circulación de ideas de corte más liberal que el entorno de la posguerra; la constatación de bolsas de pobreza tanto en los países periféricos como en el mundo desarrollado, conforman un marco socioeconómico muy apropiado para el desarrollo en los círculos intelectuales de una creciente preocupación por los aspectos sociales, llegándose a cuestionar la validez del sistema. En definitiva, se pone en tela de juicio la defendida eficacia del cientifismo para resolver las problemáticas planteadas. El neopositivismo se revela incapaz de dar soluciones a estas cuestiones, y la metodología cuantitativa no parece dar cabida a la comprensión del mundo.

Se asiste entonces al resurgir del enfoque cualitativo en las ciencias sociales. A la metodología positivista basada en el análisis estadístico, se contraponen los métodos de la observación participante, la entrevista en profundidad, para producir datos descriptivos susceptibles de ser interpretados. La metodología cualitativa o fenomenológica, utilizada conscientemente en la investigación social desde principios del siglo XX a partir de la divulgación de los estudios de la Escuela de Chicago, había declinado en los años 40 y 50 en beneficio de la preeminencia de los métodos cuantitativos, para reaparecer en relación a los cambios sociales de los años 60 y 70 antes mencionados, cambios que precisan un tratamiento científico capaz de proporcionar una mayor interrelación de la persona que investiga con la realidad social:

‘El investigador o la investigadora debe analizar la realidad para intentar cambiarla, y la separación de los hechos de los valores y del sujeto respecto del objeto hacen que la investigación positivista suponga un freno al cambio social. Es el momento en que geógrafos y geógrafas de las más diversas tendencias (marxistas, humanistas, estructuralistas, positivistas) introducen nuevos temas en sus análisis, como el redescubrimiento de la pobreza, la intensificación de las desigualdades de clase, los movimientos de protesta estudiantil o la recesión económica en los países capitalistas’²⁷.

A continuación, haré una breve exposición de las principales corrientes de pensamiento que, utilizando diversos métodos geográficos, han dado cuerpo teórico a las inquietudes de género.

- El paradigma *radical* se inscribe dentro del materialismo histórico y estudia las relaciones de producción y la lucha de clases con el objetivo de comprender e interpretar el mundo. No trata sólo de comprender la realidad, sino también de transformarla: los estudios han de servir para dar solución a los problemas sociales urgentes.

En la geografía radical, el discurso marxista implica la aceptación de la existencia de relaciones mutuas y complejas entre procesos sociales y configuraciones espaciales, de manera que el espacio es un producto social. Este enfoque crítico aboga por estudios que analicen las desigualdades sociales y espaciales de la sociedad, mostrando una clara preocupación por poner fin a esas diferencias.

Si bien los geógrafos radicales no consideran al sexismo como ideología discriminadora, recayendo en las geógrafas la incorporación de las nuevas ideas, el paradigma radical constituye una de las primeras vías de expresión de las inquietudes de género, ejemplo de ello es la crítica que Burnett (1973) hace del modelo positivista²⁸.

²⁷ BAYLINA, M. (1997): ‘Metodología cualitativa y estudios de geografía y género’. *Documents d’analisi geogràfica*. Num. 30. Pp. 123-138.

²⁸ BURNETT, P. (1973): ‘Social change, the status of women and models of city form and development’. *Antipode*. Num. 5. Pp. 57-62.

El discurso marxista proporcionó a su vez un modelo conceptual desde el que las ideas de género intentaron analizar las desigualdades entre hombres y mujeres, considerando al capitalismo como causa de esas diferencias. Las categorías marxistas de producción y reproducción constituyeron una valiosa aportación al estudio de la relación existente entre el trabajo doméstico de la mujer y su situación en el mundo laboral. Así, la geografía feminista marxista tiende a relacionar la subordinación de la mujer con su papel en la reproducción, 'que no puede concebirse al margen de las relaciones de producción y reproducción de la sociedad'²⁹.

La temática más habitual dentro de este marco teórico ha sido la referida al empleo femenino desde un enfoque materialista, estudiando la posición social y económica de la mujer en el seno de la sociedad capitalista. Los numerosos estudios realizados constatan el atractivo de una mano de obra, la femenina, caracterizada por su flexibilidad, docilidad, bajo coste y escasa especialización. Al cuestionarse la razón de estas características, los geógrafos feministas marxistas sugieren que ello es en parte resultado de unas relaciones sociales patriarcales. La introducción del concepto de patriarcado y de las relaciones patriarcales al tratar de explicar la subordinación de la mujer en el mundo laboral, es otro punto a destacar de estas investigaciones. En este sentido, el discurso feminista desarrolla el debate sobre el papel de las ideologías patriarcales reforzando o modificando los roles de género en las esferas productiva y reproductiva³⁰, constituyendo una de las implicaciones que sobre la geografía del género ha tenido la teoría feminista, aspecto que merece una atención específica en un apartado posterior.

- La geografía del *bienestar* también ha supuesto un cauce de expresión para los temas de género, aunque de nuevo han de ser las geógrafas las que tomen la iniciativa abordando los estudios de bienestar en términos diferenciales de género, mientras que los geógrafos lo hacían con carácter general. Así, los autores concluyen que las diferencias espaciales de calidad de vida se deben a aspectos como la accesibilidad a bienes y servicios, la manipulación política de los

²⁹ GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989a): op. cit. P. 38.

³⁰ BOWLBY, S. (1989): 'Geografía feminista en Gran Bretaña: una década de cambio'. *Documents d'analisi geográfica*. Num. 14. Pp. 15-29.

territorios, la división del trabajo, etc., sin hacer mención de la división sexual del trabajo. De este modo, la aportación de la geografía del bienestar a las ideas de género consiste en la consideración de que la calidad de vida no depende únicamente de variables económicas, constituyendo la principal crítica al positivismo-economicista, así como un basamento desde el cual se ahondó en las diferencias de género, a través de una serie de trabajos que se inscriben dentro de la geografía del bienestar aplicada a la mujer. Las investigaciones se cuestionan la localización de los servicios y el tipo de servicios ofertados, señalando las relaciones de tipo patriarcal en la causa de ello. Se hace hincapié en las desigualdades de género respecto a la movilidad, a las restricciones de tiempo, al acceso a la información y su repercusión social y económica. Cabe destacar el artículo de Helms (1974) sobre los grados de bienestar de los grupos de mujeres ancianas en Estados Unidos, a modo de análisis de la discriminación por edad y sexo³¹.

- La geografía de la *percepción* y el *comportamiento* supone un nuevo cuerpo teórico que aporta un interesante marco conceptual para las inquietudes de género. Los trabajos que se insertan en este modelo estudian los comportamientos individuales en función del modo en que los individuos o grupos sociales interiorizan el espacio exterior. Dado que la percepción del espacio en que se mueven los individuos depende del conocimiento que de aquél se tenga, y puesto que dicho conocimiento se adquiere a través de los desplazamientos y usos que del espacio se hagan, es comprensible la conclusión de que la percepción del espacio será diferente en función del género y debido a la división sexual del trabajo, que asigna roles específicos en los que la mujer realiza la mayor parte de los desplazamientos por compras y servicios.
- El positivismo también fue criticado por el enfoque *cultural-humanista*. Ésta pretende ser una respuesta a un modelo cuantitativo incapaz de dar al ser humano su verdadera dimensión en el espacio. Se basa en la corriente fenomenológica al rechazar la capacidad de la ciencia lógica de resolver todos los problemas. Niega que toda la realidad pueda reducirse a leyes de validez universal. Frente al espacio exterior, la corriente humanista contrapone el lugar como interiorización subjetiva de dicho espacio, señalando las diferencias entre

³¹ HELMS, J. (1974): 'Old women in America: the need for social Justice'. *Antipode*. Num. 6. Pp. 26-33.

hombres y mujeres en los conceptos de lugar e identidad. El ser humano se convierte en productor y producto de su propio mundo, y la experiencia humana directa de un lugar y de un espacio se convierte en el objeto de la geografía humanística.

La aportación fundamental a las ideas de género estriba en la importancia concedida a la individualidad del ser humano, la subjetividad y la libertad, frente a la pretensión de las ciencias sociales de buscar generalizaciones en el comportamiento humano. Los estudios de género adscritos a esta corriente destacan fundamentalmente la diversidad cultural de las mujeres, haciendo hincapié en el modo en que las mujeres se identifican con el lugar. En este sentido, adquiere relativa importancia el estudio del paisaje ampliándose el tradicional concepto del paisaje geográfico para incluir los espacios interiores, como una forma de entender el modo en que las mujeres interiorizan subjetivamente el lugar y se identifican con él en función de su clase social, grupo étnico y edad³². Los adscritos a esta corriente, sugieren que los procesos de conocimiento y comprensión de las mujeres son cualitativamente distintos a los de los hombres, estando dotadas de mayor percepción y sensibilidad.

- El modelo '*espacio-tiempo*' relaciona las limitaciones de movilidad de los individuos con variables como edad, sexo, nivel socioeconómico, disponibilidad de medios de transporte, etc. Los estudios de este tipo concluyen que la movilidad no sólo es cuestión de la distancia espacial, puesto que considera el tiempo requerido para los desplazamientos, incluyendo en el análisis el propio comportamiento individual, y es allí donde reside el interés de este enfoque para el análisis diferenciado hombre-mujer. El análisis espacio-temporal de los desplazamientos individuales se muestra muy eficaz a la hora de examinar comportamientos espaciales de las mujeres y su respuesta a los problemas de

³²Un ejemplo de ello lo tenemos en el análisis que Janice Monk y Susan Hansom hacen de diversos de una selección de estudios feministas en la geografía británica. Algunos de ellos se enmarcan en la tradición geográfica hombre-entorno, en este caso mujer-entorno, en lo que constituye un campo de investigación concreto, el de la mujer y el lugar, mostrando la diversidad de respuestas de las mujeres en función de variables como clase, grupo étnico y social. Las conclusiones extraídas revelan que las mujeres identifican su entorno prestando atención tanto al mundo interior y privado del hogar, como al mundo exterior o público.

De este modo, la conceptualización tradicional del paisaje se amplía: los estudios feministas incorporan los interiores y las combinaciones de éstos con los exteriores.

accesos. En esta línea se sitúa uno de las investigaciones pioneras del análisis feminista realizada por Palm y Pred (1974), como expondré más tarde.

- El pensamiento postmoderno: pluralismo de enfoques.

En las dos últimas décadas, y en sintonía con la corriente postmodernista, se están consolidando nuevos enfoques más pluralistas en todas las ciencias sociales. Durante el siglo XX la ciencia ha buscado explicaciones universalizables, leyes generales que al fin no han podido constreñir bajo un orden aparente lo que en realidad es complejo. Se ha llegado a la conclusión de que el conocimiento es relativo y que la ciencia no es más que una interpretación que los investigadores hacen del mundo. Bajo esta reflexión, se puede decir por tanto que existen tantas realidades posibles como interpretaciones, y tantas conclusiones válidas como enfoques. Si los conocimientos admiten diferentes lecturas y pueden cambiar, también es posible la crítica y la formulación de propuestas alternativas.

Ello se enfrenta a las tendencias anteriores en las que se trabajaba en pos de un discurso universal: el postmodernismo rechaza toda pretensión de explicaciones globalizadoras y totalizantes, haciendo hincapié en la diversidad, la pluralidad. Todo método e ideología existente tiene contradicciones y errores, de los que ninguna corriente carece. No existe pues ningún cuerpo teórico que cumpla todas las expectativas. Es por ello que se aboga por enfoques plurales e interdisciplinarios.

En Geografía reaparece el interés por los estudios regionales o locales, pero no con la pretensión de volver al discurso posibilista, que se juzga incompleto por su fragmentación y falta de núcleo integrador. Cuando los geógrafos estudian la especificidad, lo hacen desde el entendimiento de lo local como lugar contextualizador dentro de un proceso general social y económico. Se admite y defiende que las variaciones espaciales son fundamentales para comprender la organización social. Interactúan los procesos generales y la diferenciación territorial, en una interrelación cambiante según multitud de variables, no sólo las socioeconómicas. Así, se critica tanto el método cuantitativo por su rígida búsqueda de explicaciones generales, como el método tradicional ideográfico, por su obsesión en aislar los lugares. Se trata, pues, de una 'nueva geografía regional', que trata de reconciliar los distintos enfoques existentes.

De este modo, el debate postmoderno se manifiesta en Geografía en la menor tendencia a señalar la originalidad de los enfoques, abogando en muchos casos por una actitud conciliadora de las distintas posturas, llegando incluso a proponer el empleo de enfoques diferentes de forma complementaria, defendiendo la posibilidad y necesidad de convivencia de métodos.

La Geografía de Género no ha sido ajena a este proceso. García Ramón (1989) constata este hecho. Así, expone cómo las categorías generales de análisis han de adaptarse a la necesidad de acentuar el estudio de la diversidad y la pluralidad, a la heterogeneidad de circunstancias, lugares, a los contextos en definitiva. Un ejemplo de ello es el modo en que la Geografía de Género ha tenido que adaptar conceptos antes generales, a contextos socioculturales variados en los que los procesos socializadores han sido muy diferentes a aquellos que dieron lugar a la formación de categorías conceptuales globales.

'Las categorías generales de análisis se han de 'de-construir', deben adaptarse a los diferentes lugares, circunstancias, en definitiva al contexto. De hecho, la geografía feminista ya tiene cierta práctica en este sentido, pues ha tenido que adaptar, por ejemplo, el concepto de clase social a contextos culturales muy diversos en los que se dan tipos de relaciones patriarcales muy diferentes al nuestro. (...) en definitiva, se aboga por una 'geografía regional del género' que nos ofrezca una mejor comprensión en el espacio y en el tiempo de la diversidad de las mujeres y de las relaciones de género'³³.

Los recientes estudios de género hacen hincapié en la necesidad de considerar las diferencias entre las mujeres y la diversidad de contextos en que viven. En lo referente a la pluralidad de enfoques, muchos investigadores de Geografía de Género coinciden en que no existe un método feminista exclusivo, no se debe potenciar unas técnicas en perjuicio de otras, puesto que lo verdaderamente importante es la forma en que unas u otras se apliquen. En este sentido, Baylina (1997) insiste en que no se debe poner el acento en qué metodología es la más apropiada para la Geografía Feminista. Los métodos cualitativos y los métodos cuantitativos enriquecen enormemente el análisis si se emplean de forma complementaria. Examina la capacidad analítica de las

³³ GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989a): op. cit.

metodologías cuantitativa y cualitativa, y señala la utilidad de conciliar diferentes posturas³⁴.

Esta autora concluye señalando las interesantes expectativas levantadas por las últimas tendencias en geografía del género, apoyadas en la combinación de distintos métodos para llevar a cabo el estudio.

Otros autores meditan sobre el mismo aspecto. Así, Karsten y Meertens (1991-1992) reflexionan en torno a la señal de debilidad que para algunos autores comporta el hacer uso de una variedad de teorías, conceptos y metodologías. Muy al contrario, proponen una serie de argumentos en defensa de la pluriformidad, a la que consideran un estado de madurez de la disciplina tras unas etapas caracterizadas por la búsqueda de un estilo propio, con unas necesidades conceptuales y metodológicas concretas y precisas para los primeros pasos de la nueva disciplina, pero que, una vez superadas, se imponía el diálogo entre las distintas posturas, la búsqueda de elementos comunes.

Haciendo un repaso por los diferentes enfoques, ambas autoras analizan algunos aspectos que giran en torno a la utilidad de los métodos tradicionales de investigación. Así, la cuestión de la objetividad de la investigación orientada por el positivismo, cede terreno ante la intersubjetividad, noción desde la que el investigador se incorpora al estudio relacionándose dialécticamente con el objeto, en un proceso de influencia mutua.

³⁴ BAYLINA, M. (1997): op. cit.

‘No es positivo, pues, agudizar las fronteras entre la metodología cuantitativa y cualitativa en la geografía feminista. Los métodos cuantitativos pueden contribuir a la investigación feminista en geografía en muchos aspectos. Es más, el actual énfasis de la geografía sobre el contexto (...) reclama un trabajo comparativo que recoja las dimensiones sociales, económicas y políticas de las vidas de las mujeres; y los métodos cuantitativos son adecuados para describir y comprobar los aspectos cuantificables de las vidas de las mujeres, y documentar las desigualdades a nivel espacial y temporal (...).

Otros usos más prácticos relevantes de los métodos cuantitativos se refieren a su capacidad para identificar lugares y personas para un posterior estudio cualitativo en profundidad, y en particular para contextualizar un fenómeno social dentro de procesos sociales más amplios. Así pues, es evidente que la contextualización que aportan las técnicas cuantitativas complementa la validez y la significación que proporcionan los métodos cualitativos y a la inversa, con lo cual debe deducirse que ambas metodologías se enriquecen recíprocamente y enriquecen las investigaciones’.

Una segunda cuestión conceptual consiste en la validez analítica de la experiencia femenina, es decir, en incorporarla en los planteamientos conceptuales existentes, lo que ha supuesto la reelaboración de conceptos como el de 'trabajo', asumiendo las diferentes modalidades del trabajo no remunerado.

Otro aspecto señalado por estas autoras y al que ya me he referido anteriormente, gira en torno a la combinación de métodos de investigación:

'La combinación de métodos permite indagar por vía cualitativa en la experiencia e interpretación femenina de los procesos de cambio social sin descuidar el cálculo cuantitativo que nos indique la magnitud de los fenómenos estudiados'³⁵.

Las autoras citadas concluyen, en consonancia con las otras investigadoras mencionadas, aceptando la eficacia de la conjugación de métodos, la validez analítica del esfuerzo coordinado desde diferentes ángulos, para abordar los estudios de la mujer³⁶.

- A modo de recapitulación.

En las páginas anteriores se han descrito los principales marcos teóricos que han proporcionado referencias conceptuales a la geografía del género. A modo de síntesis, podríamos decir que el enfoque de género en Geografía atravesó diversas etapas caracterizadas por el predominio en las investigaciones de determinadas tendencias metodológicas.

Tras unos primeros tanteos a principios de la década de los setenta, con la aparición de los artículos pioneros de Burnett (1973) y Bruegel (1973), es en los años ochenta cuando se puede hablar apropiadamente de un enfoque de género en Geografía. En esta primera fase, el objeto de estudio se centraba realmente en las mujeres, y no en

³⁵ KARSTEN, L. & MEERTENS, D. (1991-1992): 'La geografía del género: sobre visibilidad, identidad y relaciones de poder'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 19-20. Pp. 35-44.

³⁶ KARSTEN, L. & MEERTENS, D. (1991-1992): op. cit.

'La investigación en el terreno del género es de tal complejidad que un enfoque interdisciplinario o una articulación de distintos aspectos y temáticas aumenta enormemente los aciertos de la investigación'.

las relaciones de género entre mujeres y hombres, pues la intención era más bien hacer visibles a las mujeres para tratar de subsanar una carencia histórica de las ciencias sociales:

'Se trataba de elaborar material de información sobre las mujeres y sus actividades en diferentes partes del mundo (...) corregir su ausencia contando a las mujeres para mostrar que las mujeres contaban para la sociedad (...) El principal objeto de la geografía feminista era ilustrar la exclusión de las mujeres de la disciplina geográfica y en general de la esfera pública del trabajo asalariado y de la política'³⁷.

Las aportaciones en muy diversos temas enriquecieron el corpus científico geográfico, además en esta fase se acometió la ingente tarea de redefinir la Geografía para dar cabida a multitud de áreas nuevas de la investigación, tanto temáticas como de escalas espaciales. Aunque más adelante expondré los distintos temas abordados por la geografía feminista, citaré en este momento algunas de las más interesantes novedades que en este sentido supuso el enfoque de género para la Geografía. Así, en esta primera fase aparecieron trabajos que abordaban aspectos como la relación entre hogar y trabajo, el cuidado de los hijos, el ciclo de vida de las mujeres, la accesibilidad a los recursos, la movilidad, el trabajo informal, etc.

También en estas primeras andaduras tiene lugar la actitud crítica feminista hacia las interpretaciones dualistas vigentes de la realidad, que habían configurado categorías muy contrastadas como público-privado, producción-reproducción, etc., estructuras que se correspondían con los roles sociales de género, con unos atributos de género identificados como naturales, y que en realidad reflejaban imágenes construidas socialmente de lo femenino y lo masculino.

Según Baylina (1997), estos primeros trabajos adolecieron de la falta de una actitud que se cuestionase claramente la base social de las relaciones de género, e incidieron en las consecuencias de la subordinación de las mujeres, más que en los orígenes de tal subordinación.

En este interés por contar a las mujeres y hacerlas visibles, el método predominante es el positivista, en el cual el investigador o investigadora se mantiene al

³⁷ BAYLINA, M. (1997): op. cit.

margen de la investigación, sin implicarse en la misma, asumiendo el papel del observador que no interviene en lo observado.

En una segunda etapa, a finales de los ochenta, los trabajos de género van más allá del énfasis que en la fase anterior se había puesto en los aspectos generales de las experiencias de las mujeres, y se pone el acento en la variedad y en las formas específicas. Se analizan los roles y las relaciones de género, que varían según el contexto geográfico y el cultural enlazados ambos bajo el concepto de lugar, que pasa a convertirse en elemento esencial para el análisis.

La persona que investiga asume la responsabilidad de interpretar y reflexionar, para así poder comprender la especificidad de las experiencias de las mujeres. Ello implica prescindir de la objetividad positivista, porque se entiende que no es posible mantener una actitud totalmente desvinculada del objeto de estudio si lo que se pretende es identificar peculiaridades que en muchas ocasiones precisan de un tratamiento más complejo, en el que la reflexión y la sensibilización son imprescindibles.

Para alcanzar estos objetivos, la metodología más adecuada es la aproximación cualitativa. El enfoque cualitativo unido a la perspectiva de género ha supuesto avances conceptuales y metodológicos para la Geografía Humana: algunos temas han sido abordados con una actitud diferente, y muchos otros han irrumpido en la disciplina, como la vida cotidiana de las personas, el ámbito doméstico, cuyo estudio ha sido esencial para constatar el papel de ámbitos como la unidad familiar o el lugar de trabajo en la construcción de identidades de género.

Desde este contexto, se ha criticado profundamente la rigidez de las fuentes estadísticas oficiales, incapaces de registrar aspectos tan importantes para el enfoque de género como las relaciones de poder dentro de la unidad familiar, el trabajo no remunerado, etc.

La metodología cualitativa se muestra, en esta fase, como la más adecuada para el enfoque de género, especialmente en el postulado de la actitud comprometida de la persona que investiga en el proceso de investigación. Ello coincide plenamente con una de las ideas básicas del pensamiento feminista en ciencias sociales, según la cual se

investiga para posibilitar el cambio social de aquello que se ha estudiado, y la persona que investiga es por tanto fundamental en este proceso de cambio³⁸.

Tal comunión de ideas entre metodología cualitativa y pensamiento feminista, ha dado lugar a un debate acerca de la consideración del método cualitativo como un método propiamente feminista.

En los últimos tiempos, se asiste a lo que ya antes he mencionado: la pluralidad de enfoques. Para no repetir lo dicho, baste decir que tanto la metodología cuantitativa como la cualitativa se han mostrado adecuadas para afrontar determinados estudios de género, según las metas previstas y la información disponible. En cualquier caso, y coincidiendo con Baylina, en la conjugación de ambas posturas radican las mejores perspectivas, la estrategia más adecuada parece optar por la combinación de los distintos métodos de forma complementaria para acometer una cuestión común.

En este acercamiento a la inclusión del género en Geografía, hay que apreciar también el aporte que ha supuesto a la disciplina. En este sentido, los enfoques desde la perspectiva de género han enriquecido también a la propia Geografía, como señala García Ramón (1987) en una interesante reflexión al respecto. Para esta geógrafa, la principal aportación de la Geografía de Género debe entenderse desde la anterior limitación de la literatura geográfica, en la que tradicionalmente se ha estudiado la producción separadamente de la distribución y del consumo, desde una errónea consideración de las desigualdades sociales entendidas como fruto del proceso de distribución, sin tener en cuenta la importancia de la forma de organización de la producción. Esto se ha dejado notar sensiblemente en la investigación, en concreto nuestra disciplina se ha visto afectada desde el momento en que los estudios sobre

³⁸ BAYLINA, M. (1997): op. cit.

‘Todo lo que es experimentado puede ser conocido y todo lo conocido puede ser cambiado. Se trabaja para contribuir a un cambio social a través de la acción política. En este sentido, la reflexividad y la interpretación son temas claves en una investigación vinculada a la acción política (...). El investigador o la investigadora actúa como miembro de la sociedad y como principal instrumento de investigación. La reflexión sobre sus asunciones, su papel en el proceso de investigación, las implicaciones éticas de la posible explotación de los investigados e investigadas y las circunstancias que envuelven a la recogida de datos son de crucial importancia. En definitiva, una investigadora o investigador feminista debe comprender su impacto sobre el proceso de investigación’.

empleo han sido abordados desde la geografía económica, mientras que los trabajos versados sobre distribución y consumo han sido analizados desde la geografía social y del bienestar, en una escisión artificial.

La Geografía Humana adolecía de unas carencias concretas, y la Geografía del Género ha dotado a nuestra disciplina con la perspectiva integradora que ésta necesitaba, constituyendo una valiosa aportación, especialmente desde su posicionamiento de compromiso con el cambio social³⁹.

La disociación entre la esfera de la producción y la esfera de la reproducción, ha incidido directamente en la subestimación del trabajo femenino por cuanto que éste se desenvuelve en buena parte de la esfera reproductiva, quedando ésta al margen de toda consideración como algo 'productivo' en tanto que no produce mercancías. En este punto reside la principal aportación de la Geografía del Género a la Geografía Humana, puesto que los estudios de género salvan esta separación entre la geografía económica y la social, destacando desde una diversificada producción científica la conexión existente entre la esfera productiva y la reproductiva, una conectividad que tradicionalmente se reducía al trabajo 'doméstico', haciendo hincapié en la labor esencial del hogar en la perpetuación del sistema social y de la fuerza de trabajo.

En la actualidad el papel de la mujer ha rebasado este ámbito de lo privado para acceder, cada vez con mayor intensidad, a la producción de mercancías, y en este sentido cobra especial interés su participación en la economía informal. Todo ello redunda en sentido creciente en las conexiones entre las dos esferas, una interconexión que implica la necesidad de incorporar esta perspectiva en los análisis geográficos.

Por otra parte, la consideración conjunta de las dos esferas, es algo que a menudo sólo puede ser afrontado a escala local, de modo que este aspecto del enfoque de género está muy relacionado con el interés de la Geografía en los últimos tiempos por enfoques más pluralistas, que hagan hincapié en el estudio de la diversidad frente a explicaciones más generales, lo que es lo mismo, por el estudio de lo local o regional.

³⁹ GARCÍA RAMÓN, M.D. (1988): 'La geografía como compromiso social: un recorrido desde la geografía social a la geografía del género'. *Segundo Congreso Mundial Vasco*. Vitoria. Oikos-Tau. Barcelona. Pp. 213-234.

‘La aportación de los estudios de género estriba en el énfasis que se hace en el análisis conjunto de la producción y la reproducción: por una parte, este estudio conjunto, a menudo, sólo se puede llevar a cabo con éxito a escala local; por otra, este tipo de análisis no define lo local sólo a través de las actividades productivas sino que, al contrario, ayudan a no separar lo social de lo económico (...).

El reciente surgimiento de los denominados ‘estudios de localidad’ no está desvinculado del interés que la geografía del género ha demostrado en la deconstrucción de categorías generales (...) El estudio conjunto de la producción y la reproducción frecuentemente sólo se puede llevar a cabo a escala local. De hecho, todo ello está también muy relacionado con el reciente interés en geografía por el estudio de lo local, lo específico, en una palabra por una ‘nueva geografía regional’⁴⁰.

La adopción del enfoque de género ha supuesto un enriquecimiento innegable de la disciplina geográfica. Haciéndonos eco de la reflexión que Ortega Valcárcel hace al respecto⁴¹, y de acuerdo con el dilatado corpus bibliográfico que en líneas anteriores hemos tratado, la perspectiva feminista ha ampliado considerablemente los campos a estudiar por la Geografía, y ha mostrado el interés y la conveniencia de considerar el género en el análisis geográfico. Ha proporcionado un nuevo punto de vista al estudio de no pocos ámbitos, que han visto de ese modo cómo la interpretación de la realidad adquiere otra perspectiva lo que, en definitiva, contribuye a enriquecer el análisis.

La valoración positiva del enfoque no se limita a la ampliación del horizonte de estudio, pues la principal aportación de la teoría feminista se relaciona con la revisión ‘crítica teórica, epistemológica y metodológica, que afectan a la práctica y concepciones geográficas’, centrando la atención en ‘la concepción de la racionalidad ilustrada y sobre conceptos clave vinculados con esa racionalidad’. En este sentido, destacan ‘la puesta entre paréntesis de la objetividad y neutralidad del proceso de conocimiento; la llamada de atención sobre las implicaciones en este proceso del sujeto y de sus condiciones culturales y sociales; la crítica al dogmatismo epistemológico; la reivindicación de metodologías cualitativas’.

Aun reconociendo su valía no debemos ignorar que la teoría feminista no es autónoma, pues ‘forman parte del desarrollo de un pensamiento crítico contemporáneo y

⁴⁰ GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989a): op. cit. P. 31.

⁴¹ ORTEGA VALCÁRCEL, J. (2000): op. cit.

se inscribe en las propias filosofías e ideologías que soportan este pensamiento'. Es por ello que comparte con éste algunos elementos sujetos a la crítica, como es el 'alto grado de dispersión teórica y metodológica'⁴².

1.2. LA PRODUCCIÓN GEOGRÁFICA DE GÉNERO.

En sus tres décadas de existencia, la Geografía del Género se ha extendido en numerosas áreas de nuestra disciplina. Pese a la gran diversidad de ámbitos de estudio en los que se ha desarrollado la producción geográfica con enfoque de género, se puede observar una relativa concentración de trabajos en torno a ciertas áreas temáticas. Dado que el objeto de estudio del presente trabajo se inscribe en el marco concreto de la Geografía Rural, este aspecto será desarrollado en profundidad al final del capítulo. Antes de ello, se hará un breve repaso a los restantes terrenos de estudio de la Geografía del Género. No se pretende con ello realizar una recapitulación detallada de toda la producción, sino ofrecer una selección que sea representativa, en lo posible, del corpus geográfico de género.

1.2.1. Sobre desplazamientos, movilidad y accesos.

Como ya se ha referido en este trabajo, las primeras investigaciones que incorporaban a las mujeres en Geografía, se centraron en la constatación de las diferencias entre hombres y mujeres en las pautas de desplazamientos. Estos trabajos señalan que los roles domésticos asignados a las mujeres limitan su acceso a los servicios, al trabajo, y su movilidad en general. Las investigaciones se centraban en la distinta movilidad entre amas de casa y mujeres que trabajan fuera del hogar, y a su vez entre ellas y los hombres.

Jeanne Fagnani (1977; 1986) desarrolla una producción científica en la que examina la movilidad en el área metropolitana de París de los dos grupos de mujeres, las que son amas de casa y las que además trabajan fuera del hogar, analizando de qué

⁴² ORTEGA VALCÁRCEL, J. (2000): op. cit. P. 461.

forma los roles de género afectan a sus comportamientos espaciales. Considera variables como el tamaño de la familia, la posición socioeconómica, y la localización residencial.

La movilidad de los dos grupos estudiados viene determinada por sus funciones respectivas: las amas de casa se desplazan para llevar a sus hijos al colegio, para realizar las compras diarias, asistir con otros miembros de la familia a centros sanitarios, etc. Se trata en general de unos servicios a los que el acceso no les es fácil por la actual estructura espacial, obligándolas a largos desplazamientos hasta unos servicios ubicados en áreas periféricas y mal comunicadas entre sí. El grupo de las mujeres que además trabajan fuera del hogar tiene la dificultad añadida de la estructura profesional de la mujer, caracterizada por el predominio de los empleos terciarios, localizados preferentemente en el centro del área urbana, frente a la residencia suburbana de la población, mientras que la población masculina obrera tiene su trabajo ubicado en mayor medida en la periferia. La situación socioprofesional tiene un importante peso, pues las mujeres más favorecidas son las que pertenecen a las categorías más altas: disponen de medios económicos que les proporcionan mayor accesibilidad, como por ejemplo vehículo propio. Del mismo modo, son las mujeres de mayor nivel de instrucción y más alto estatus socioprofesional, las que están dispuestas a recorrer mayores distancias hasta su lugar de trabajo. En todos los casos es común el hecho de que, al aumentar el número de hijos, disminuye el tiempo de recorrido.

Esta incompatibilidad existente entre sus necesidades de desplazamiento y la estructura espacial urbana en la que desarrollan sus vidas, es uno de los factores que para Fagnani inciden con mayor peso en el descenso de las tasas de fecundidad⁴³.

Jacqueline Tivers señala en un estudio que los problemas de participación de la mujer son el resultado de la restricción por el rol de género: analiza el efecto restrictivo que los hijos pequeños ejercen en la mujer, trabajadora o no, tanto por las dificultades impuestas por los medios de transporte público como por la escasa posibilidad de separarse de los hijos⁴⁴.

⁴³ FAGNANI, J. (1977): 'Activités féminines et transports urbains'. *Annales de Géographie*. Num. 477. Pp. 543-561.

⁴⁴ SABATÉ, A. (1984b): 'La mujer en la investigación geográfica'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 4. Pp. 273-282.

En otras investigaciones el estudio se centra en el análisis espacio-temporal de los desplazamientos individuales, como es el trabajo de Palm y Pred (1974), en el que se aborda el problema de la desigualdad de las mujeres en Estados Unidos. Estas autoras señalan que las actividades de las mujeres en la ciudad están limitadas por la problemática planteada al combinar los horarios laborales con las funciones domésticas. Éste y otros estudios que emplean el modelo espacio-tiempo, destacan la falta de disponibilidad de vehículo individual en la mujer trabajadora, hecho que no acompaña a la realidad de la incorporación femenina al trabajo asalariado⁴⁵.

Las conclusiones obtenidas por estas investigaciones, pese a desarrollarse en países distintos, coinciden en algunos aspectos, como son la utilización preferente del transporte público por parte de la mujer; la escasa movilidad del ama de casa por sus obligaciones reproductivas; la restringida movilidad de la mujer trabajadora, etc. Son hechos que reflejan un diferente comportamiento espacial entre hombres y mujeres del mismo nivel socioeconómico.

En España, cabe destacar aportaciones como la de Díaz Muñoz (1989) sobre la movilidad femenina en Alcalá de Henares, núcleo urbano del área metropolitana de Madrid como ejemplo de ciudad española afectada por una masiva inmigración en los últimos decenios, en la que el fuerte crecimiento poblacional determina la aparición de barrios infradotados y mal conectados por la red de transporte público. En este entorno, las mujeres constituyen un grupo social desfavorecido por la menor movilidad derivada de la estructura espacial urbana contemporánea.

Esta autora analiza la influencia de la edad, el estatus socioeconómico y el tipo de actividad de las mujeres en los movimientos intraurbanos y en los medios de transporte utilizados. Además examina estos aspectos en las mujeres activas comparándolas con las amas de casa y con los hombres en la misma situación profesional. Las conclusiones del estudio coinciden a grandes rasgos con los trabajos de esta misma línea mencionados anteriormente. Así, la mujer se revela como la usuaria preferente del transporte público, tratándose de una característica que muestra escasas variaciones en

⁴⁵ PALM, R.I. & PRED, A.B. (1974): 'A time-geographic perspective on problems of inequality for women'. *Working Paper*. Num. 236. Institute of Urban and Regional Development. Universidad de California. Traducido al castellano en GARCÍA RAMÓN, M.D. (1985b): *Teoría y Método en la Geografía Anglosajona*. Ariel. 272 pp.

función de la edad, el estatus o el tipo de actividad desempeñada. Ello constituye una seria limitación por la segregación funcional del espacio urbano de las ciudades actuales. En cuanto a la frecuencia y al número de desplazamientos, la mujer activa se aproxima más a las pautas de comportamiento de los varones, de modo que la actividad supone una variable muy importante en la caracterización de la movilidad femenina. Ello permite concluir que la restricción a la movilidad femenina, pese a ser un hecho constatado a nivel general, no se deja sentir de forma homogénea, variando según factores como la categoría socioprofesional⁴⁶.

Isabel Clos (1986) analiza los desplazamientos de las mujeres trabajadoras hacia su lugar de trabajo en la ciudad de Barcelona, interesándose por la conexión entre variables como estado civil, situación familiar, y el trabajo fuera del hogar. Las conclusiones inciden en la estrecha relación patente entre la participación femenina en el mundo laboral y sus cargas familiares. Éstas desempeñan un efecto claramente limitador en sus actividades fuera del hogar, además de las actitudes sociales que tienden a inhibir el acceso de la mujer al trabajo⁴⁷. En este sentido, es sintomático el hecho de que sólo el 30% de las mujeres en Barcelona trabajen fuera del hogar.

El problema de las restricciones de accesos y movilidad de la mujer cobra especial importancia en el medio rural, como expone Sabaté (1989) en su estudio sobre las transformaciones experimentadas en dicho entorno⁴⁸. Esta autora examina las variaciones del bienestar en función de la localización de los servicios y del acceso a los mismos, aspecto que está desempeñando un papel relevante en los enfoques de la Geografía social rural⁴⁹. Ello es así porque el despoblamiento rural ha provocado la reestructuración de los servicios básicos, que siguiendo la lógica de rentabilidad económica, se han de adaptar a una población escasa, dispersa y con bajos niveles de

⁴⁶ DÍAZ MUÑOZ, M.A. (1989): 'Movilidad femenina en la ciudad. Notas a partir de un caso'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 219-239.

⁴⁷ CLOS, I. (1986): 'El viatge al treball a Barcelona i entorn'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 8-9.

⁴⁸ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989): 'Geografía y género en el medio rural: algunas líneas de análisis'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 131-147.

⁴⁹ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1987): 'Geografía social y renovación conceptual en el análisis del medio rural'. En *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Núm. 7. Madrid. Universidad Complutense. Pp. 71-86.

renta. De esta manera, tanto los servicios cubiertos por iniciativa privada como los servicios públicos se han replegado a las cabeceras comarcales o a los núcleos mayores.

En este contexto, las condiciones particulares de movilidad y la ubicación de los servicios condicionan un acceso diferencial a bienes y servicios, y, en consecuencia, diferentes niveles de bienestar. Dado que uno de los servicios más sensibles a este fenómeno es el transporte público, la disponibilidad de emplear otros medios acentúa la situación de desigualdad. Sabaté señala como una de las principales aportaciones de la geografía social rural, la idea de que los accesos diferenciales no lo son únicamente según la localización, sino también según los individuos, en función de una serie de variables entre las que el sexo se perfila como una de las más relevantes. Para esta autora, la situación de las mujeres es especial porque son las principales usuarias del transporte público, sobre todo en el medio rural, donde la disponibilidad de vehículo propio para la mujer es escasa. El transporte público en el medio rural suele ser escaso y deficiente, con horarios que no se adaptan a las obligaciones y necesidades familiares de la mujer rural, a lo que se une la actual distribución espacial de servicios en las zonas rurales. Esto determina una discriminación muy marcada entre los individuos, que se acentúa en función de la accesibilidad, de modo que las mujeres se sitúan entre los más desfavorecidos.

1.2.2. Sobre temas de Geografía Urbana.

Un rasgo que se ha podido observar en la Geografía del Género desde sus primeros momentos de desarrollo, es la relativa concentración en torno a temas de geografía urbana. García Ramón (1987; 1989) expone los principales temas en torno a los cuales se desarrolla la geografía de género en el ámbito internacional y recoge una selección de las principales aportaciones. En lo que respecta a la línea de urbana, cabe destacar la investigación de Nelson (1986) sobre el área de San Francisco, en la que relaciona el desarrollo del 'espacio construido' de la ciudad con el género, pues determinado tipo de empresas que emplean mano de obra femenina (las *back offices*), han manifestado una tendencia a localizarse en las zonas suburbanas de clase media, cerca de las áreas residenciales de estas mujeres con restricciones espaciales debidas a sus obligaciones

familiares⁵⁰. Pratt & Hanson (1988) abordan el análisis tradicional centrado en las clasificaciones homogéneas de barrios según estatus social, y encuentran que la creciente incorporación de las mujeres al mundo laboral ha introducido un elemento de heterogeneidad en lo que antes se basaba exclusivamente en el estatus social de los hombres⁵¹. Esta conclusión tiene importantes repercusiones en la teoría del papel social desempeñado por los barrios urbanos en la reproducción social, basada en el carácter homogéneo de los mismos.

La separación de las ciudades entre espacios 'femeninos' y espacios 'masculinos', es un fenómeno sobre el que se han desarrollado no pocas investigaciones de género, que estudian el origen y las implicaciones de dicho fenómeno. Díaz Muñoz (1995) se plantea éste y otros aspectos de la estructura urbana en los países desarrollados⁵², en un trabajo en el que reconoce en el género un elemento esencial en la construcción social de un espacio, como es el urbano, producto de los valores y las relaciones sociales de los que lo habitan y lo construyen, siendo el género un elemento tan importante como la clase social. Esta autora recoge las aportaciones de otras muchas investigaciones sobre género, con las que coincide acerca de la función crucial que la Revolución Industrial desempeñó en los cambios experimentados por la estructura física y social de la ciudad preindustrial. La separación funcional del espacio urbano fue paralela a la progresiva división espacial, temporal y funcional entre hogar y trabajo: el modelo de organización económica y productiva consolidado tras la Revolución Industrial, implicaba la separación entre producción económica y reproducción social, separación que trajo consigo la división sexual del trabajo en el hogar, con el arraigo de las mujeres al espacio doméstico o reproductivo, y de los hombres al espacio público o productivo. Este nuevo modelo social se refleja rápidamente en la estructura urbana: la configuración espacial de la ciudad anterior a la Industrialización, caracterizada por la mezcla social y de usos del suelo urbano, desaparece para dar paso a la separación espacial de los usos y funciones.

⁵⁰ NELSON, K. (1986): 'Labor Demand, Labor Supply, and the Suburbanization of Low-Wage Office Work'. Citado en GARCÍA RAMÓN, M. D. (1989a): 'Para no excluir del estudio a la mitad del género humano: un desafío pendiente en geografía humana'. *Boletín de la AGE*. Núm. 9. Madrid. Pp. 27-48.

⁵¹ PRATT, G. & HANSON, S. (1988): 'Gender, Class and Space'. *Society and Space*. Num. 6. Citado en GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989a): op. cit.

⁵² DÍAZ MUÑOZ, M.A. (1995): op. cit.

Díaz Muñoz señala que, pese a las abundantes interpretaciones existentes del espacio urbano desde el género, se trata de una producción fundamentalmente anglosajona, de difícil aplicación a la diferente realidad urbana española. Por ello observa la necesidad de trabajos que se planteen la relación del género con la estructura socioespacial de las ciudades españolas.

Esta autora recoge las principales aportaciones de la Geografía del Género en el estudio de la estructura urbana, centrándose en puntos como la diferenciación residencial. En este sentido, examina desde la perspectiva del género los modelos, métodos y trabajos empíricos que emplea la Ecología Factorial para definir la estructura residencial de la ciudad, deteniéndose en tres aspectos. Por un lado, analiza la selección e interpretación de las variables utilizadas para abordar el estudio de la diferenciación espacial, aspecto que ha sido objeto de numerosas críticas entre las que se incluye la Geografía del Género. La principal objeción que se le hace al respecto, se refiere a la selección de las variables empleadas, por la tendencia a reproducir mecánicamente los indicadores utilizados en los estudios clásicos, que no se corresponden con el modelo actual de sociedad. Ejemplo de ello es la variable 'actividad femenina', en cuya interpretación se mantienen los estereotipos sobre los roles de género vigentes en los momentos en los que se acometieron estos estudios, según los cuales la situación activa de la mujer sólo era contemplada como trabajadora o como ama de casa, sin plantearse la posibilidad de ambas situaciones a la vez.

Otro aspecto considerado es la posibilidad comparativa de la Ecología Factorial para estudiar las características concretas del modelo residencial en determinados contextos urbanos, a partir de variables relativas al género y el estatus familiar. Si ello es posible en ciudades norteamericanas y europeas, Díaz Muñoz encuentra que las españolas no cuentan con un factor que pueda ser reconocido como estatus familiar, y que permita definir la estructura residencial urbana. Ello es así porque las variables que normalmente conforman esta dimensión, que son la fecundidad y la actividad femenina, apenas manifiestan una correlación entre ellas que justifique su interpretación conjunta, hecho constatado en el caso de Madrid⁵³.

⁵³ DÍAZ MUÑOZ, M.A. y RODRÍGUEZ MOYA, J. (1989): 'Spatial variations of the female and male labour force participation in the Madrid Metropolitan Area'. *Espace, Populations, Sociétés*. Pp. 43-52.

Por último, recoge la crítica que el feminismo entre otros paradigmas realiza a la adopción del principio de la homogeneidad social de las áreas residenciales. Éste se basa en la familia asumida como unidad uniforme socialmente, según la situación socioprofesional del varón cabeza de familia dada la escasa participación femenina en el mundo laboral, de validez para la evaluación del estatus socioeconómico de las unidades residenciales.

Dina Vaiou estudia el contexto en el que se desenvuelve la vida cotidiana de las mujeres en Atenas⁵⁴, identificando los conflictos y la división del trabajo en el hogar y en el lugar de trabajo, como el marco donde se forman las experiencias de las mujeres y las relaciones de género. La autora parte del entendimiento de que las condiciones de vida están determinadas en gran medida por los procesos de desarrollo urbano, y por los usos del tiempo y el espacio derivados: la distribución espacial, las posibilidades de empleo, los servicios públicos, la vivienda, la movilidad y el acceso, son elementos que inciden en las oportunidades de acceso al mercado laboral, en los tipos de trabajo, y en la distribución del tiempo y del trabajo entre el ámbito doméstico y el laboral.

Los procesos y condiciones anteriores son analizados con relación al desarrollo del área metropolitana de Atenas, conocida como la Gran Atenas. Esta expansión urbana está caracterizada por la intensa concentración demográfica y de actividad económica, en un proceso que ha ido configurando áreas urbanas con diferentes condiciones de vida. Así, frente a las zonas de menor densidad, con mejores posibilidades de empleo y dotaciones de servicios, coexisten las áreas con inadecuada infraestructura y limitada oferta de empleo. Esta diferenciación repercute esencialmente en la situación cotidiana de las mujeres, que se ven abocadas a una atención completa a la familia. Vaiou relaciona esta realidad con el modelo ateniense de crecimiento urbano que, incluso en las áreas más favorecidas, no proporciona las suficientes dotaciones de servicios, y que presuponen la existencia de una persona en cada familia a dedicación completa.

Este contexto determina lo que Vaiou denomina 'fuerza de trabajo atrapada', una situación en la que el mercado laboral se adapta a los 'deberes domésticos' de la mujer, dando lugar al funcionamiento de un sistema que reproduce las relaciones de género, al

⁵⁴ VAIYOU, D. (1991-1992): 'Hogar y lugar de trabajo: la experiencia de las mujeres en el desarrollo urbano de Atenas'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 19-20. Pp. 123-140.

incluir a las mujeres bajo unas condiciones de concentración en determinadas ramas y puestos compatibles con las responsabilidades domésticas, y de escasa remuneración. El desarrollo del trabajo a domicilio es un aspecto más de la reproducción de las relaciones de género, con jornadas laborales de más de diez horas, la confusión de fronteras entre el trabajo doméstico y el remunerado, y sin proporcionar a las mujeres el estatus de trabajadoras.

Joos Droogleever⁵⁵ se une a la crítica sobre la dicotomía ciudad-periferia, propia de las sociedades con relaciones de género patriarcales, como son las europeas. Lo hace llevando a los Países Bajos el análisis de la materialización de la tradicional división sexual del trabajo, a través del establecimiento de espacios femeninos en la periferia de las ciudades. La expansión de las áreas suburbanas como espacios de las mujeres, constituye la expresión de las relaciones de género y reflejan una contradicción: los elevados costes de vida en la periferia (de vivienda, de consumo y de transporte) hacen necesario el trabajo remunerado de las mujeres, a la vez que lo limitan. Estas contradicciones se proyectan heterogéneamente en la organización de la vida familiar y en la evolución de la vivienda de las familias con un doble ingreso, en tres áreas urbanas diferentes de la región metropolitana de Amsterdam: el centro de la ciudad, el área residencial de nueva creación de Gaasperdam, y la nueva ciudad de Almere.

Droogleever insiste en la necesidad de revisar la simplista dicotomía urbano-suburbano. Las familias que viven en el área residencial del centro de la ciudad son aquéllas que, partiendo de una situación previa de alto poder adquisitivo, pueden costear la combinación de unas viviendas de calidad con la ubicación en uno de los barrios urbanos más caros. En las otras áreas objeto de estudio, las familias han de establecer sus prioridades hacia casas de calidad, en perjuicio de una localización apartada del centro urbano. Debido a la gran distancia de los desplazamientos, el marido no dispone de tiempo para las tareas domésticas, siendo la mujer la que minimiza el tiempo invertido en trabajo remunerado en beneficio de las actividades reproductivas. Es en este sentido que la autora apoya la consideración de otros investigadores, respecto al papel que el entorno suburbano desempeña en la desigual división del trabajo.

⁵⁵ DROOGLEEVER FORTUIJN, J. (1995): 'Les dones en entorns urbans i suburbans'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 83-95.

Hasta ahora hemos hecho referencia a aportaciones con enfoque de género en el ámbito de los espacios urbanos de los países industrializados. La ausencia de trabajos de este tipo en los países periféricos ha sido analizada por diversos autores, quienes han tratado de determinar la causa de tal vacío. Ana Sabaté⁵⁶ encuentra que si los estudios de género en el Tercer Mundo se han referido casi exclusivamente a los espacios rurales, ello puede ser debido a que la Geografía de Género anglosajona, principal fuente de trabajos feministas, ha investigado fundamentalmente en regiones muy poco urbanizadas, como son África subsahariana y el subcontinente indio, quedando al margen América Latina, donde las mujeres residentes en zonas urbanas superan relativamente a las de las áreas rurales.

El vacío existente en el estudio de las relaciones de género en las ciudades de países periféricos, choca con la tendencia que la Geografía de Género manifiesta en los últimos tiempos hacia la consideración de la heterogeneidad y el rechazo a las generalizaciones. Es por ello que se hace imperativa la necesidad de un acercamiento concreto a las construcciones sociales de género en estos ámbitos. Es más, dadas las particulares condiciones de estas áreas, tan diferentes a la realidad occidental, Sabaté plantea la conveniencia de construir un marco de análisis específico, y recoge la propuesta de la Universidad de Clark: la imbricación entre actividades productivas y reproductivas, aspecto incipiente en los países desarrollados pero hecho fundamental en las ciudades tercermundistas, como marco teórico apropiado desde el cual abordar el acercamiento a los procesos de las ciudades latinoamericanas.

Sabaté indica una serie de parámetros de partida para el mejor acercamiento a los espacios urbanos del Tercer Mundo desde una perspectiva de género: la universal división del trabajo entre hombres y mujeres se materializa en estas ciudades en la *triple función*⁵⁷ de las mujeres: trabajo productivo, reproductivo y trabajo de gestión comunitaria; la crisis económica de los años ochenta y las drásticas medidas de ajuste, inciden en las precarias economías de las clases populares urbanas de estos países, obligadas a emplear la mano de obra de toda la familia para afrontar la caída de los

⁵⁶ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1995): 'Género y estructura urbana en países periféricos'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 15. Pp. 639-650.

⁵⁷ MOSER, C. (1991): 'Vivienda', en *Género y Desarrollo. Guía Práctica*. Instituto de la Mujer. Citado en: SABATÉ, A. (1995): op. cit.

salarios regulares percibidos por los hombres. El trabajo informal de la mujer se convierte así en la principal fuente de recursos de estas familias.

Dentro de este contexto global, Sabaté opta por la escala espacial de análisis de la vivienda y el barrio, como entorno urbano donde se desenvuelve la vida cotidiana. Encuentra unas características que son comunes: las condiciones materiales de la vivienda y del barrio son de una precariedad tal, que determinan la necesidad de los trabajos de gestión comunitaria. Ante la incapacidad del Estado de suministrar viviendas y suelo urbano, se ha optado por legalizar la ocupación ilegal y la generalización de la autoconstrucción, en una situación de carencia de infraestructuras básicas como el agua, alcantarillado, electricidad, escuelas, transporte, etc. La ausencia del Estado como proveedor de estos servicios, obliga a las mujeres a asumir también esta función, para lo cual se han organizado de forma colectiva, impulsando en muchas ocasiones los avances alcanzados en estos barrios marginales. Ello es así debido a que son las mujeres las que más sufren las carencias descritas, ya que es en los barrios donde se desarrollan las actividades reproductivas, y es desde allí que han de trasladarse a sus puestos de trabajo en unas condiciones de reducida accesibilidad.

En este sentido, Sabaté expone las principales investigaciones que recogen las aportaciones de las mujeres en la consolidación de los espacios urbanos en América Latina, en aspectos como la producción de la vivienda, la planificación urbana, y el funcionamiento de los barrios. De todos ellos se desprende la decisiva aportación de las mujeres al funcionamiento de los espacios urbanos tercermundistas, sustituyendo al Estado en la cobertura de todo tipo de servicios sociales.

1.2.3. Sobre empleo femenino.

Uno de los grandes temas en los que se han centrado las investigaciones en Geografía de Género, ha sido el análisis del empleo femenino. Desde finales de las setenta y principios de los ochenta, se desarrolló esta línea de investigación centrada en el análisis geográfico del trabajo remunerado de la mujer. Uno de los principales factores que impulsaron su desarrollo, fue el fuerte incremento de la participación femenina como mano de obra en los países desarrollados, lo que estimuló a los geógrafos a estudiar el significado de la mano de obra femenina como un factor de localización.

Sabaté (1995) recoge las bases teóricas desde las que se ha intentado explicar la situación laboral de las mujeres⁵⁸, y señala la insuficiencia de las teorías neoclásicas y

⁵⁸ SABATÉ, A. et. al. (1995): op. cit.

Las teorías desarrolladas para explicar las desigualdades entre géneros en el mercado de trabajo son:

1. *Teoría del capital humano*. Para esta teoría el mercado de trabajo se rige por criterios racionales de productividad, por lo que no discrimina, sino que refleja una situación preestablecida: las familias tienden a invertir más en la formación de los hombres que en las mujeres, quienes no necesitan formación específica para desempeñar las tareas reproductivas. Por ello las mujeres no pueden competir con los hombres en igualdad de condiciones. Los teóricos de esta línea argumentan que la distribución ocupacional de las mujeres obedece a la decisión de optar por empleos compatibles con sus cargas domésticas, anteponiendo por propia voluntad su papel de esposas y madres a las exigencias laborales. Esto explicaría la discontinuidad de su vida laboral, y su concentración en determinadas ocupaciones.

Esta argumentación no es acorde con la realidad de los países desarrollados, en los que no se observan diferencias importantes entre géneros en lo que respecta a la educación formal. Por otro lado, la teoría del capital humano no tiene en cuenta la incidencia que en la segregación ocupacional de las mujeres tienen factores geográficos como el espacio-tiempo diario que las mujeres invierten en ir al trabajo.

2. *Teoría de la segmentación del mercado laboral*. Sus teóricos consideran que el mercado de trabajo se estructura en los sectores primario –empleos que exigen mayor poder de decisión, de control de los procesos de trabajo, ligados a altos salarios y mayor cualificación- y secundario –baja cualificación, discontinuidad laboral, bajos salarios, etc.-. Las mujeres se concentran en el sector secundario debido a su rol de trabajadoras secundarias en la unidad familiar, responsables preferentemente de las actividades reproductivas, siendo el hombre el que desempeña el papel de contribuyente principal a la renta familiar. Esta situación las convierte en mano de obra barata y flexible, destinadas a cubrir los puestos de trabajo intensivos y sin cargas de responsabilidad.

Las transformaciones de la estructura ocupacional contradicen estas concepciones sobre la aptitud para determinados empleos según género, y constatan la capacidad de la mano de obra femenina para adaptarse a cualquier tipo de trabajo. Un ejemplo de ello lo constituye el hecho de que trabajos considerados típicamente masculinos en unas sociedades, son femeninos en otras, o en otros momentos históricos.

3. *Teoría marxista*. Las desigualdades de género son un aspecto más de la explotación de unos seres humanos hacia otros llevada a cabo dentro del sistema capitalista, en este caso se trata de la explotación de las mujeres como mano de obra no cualificada, empleada para rebajar los precios de la mano de obra masculina. El capitalismo es la causa de las desigualdades de género en tanto que las mujeres asalariadas constituyen una reserva de mano de obra especialmente vulnerable por su papel familiar.

Una de las críticas suscitadas hace referencia al hecho de que en épocas de recesión económica, las mujeres no han sido despedidas en mayor medida que los hombres, debido a su concentración en sectores menos afectados por la situación, como los servicios.

4. *Teorías feministas*. Las teorías mencionadas anteriormente se muestran incapaces de explicar todas las diferencias de género en el mercado laboral, debido a su marcada impronta economicista. Las críticas recibidas se originan en el cambio experimentado por la concepción de las actividades productiva y reproductiva, anteriormente consideradas optativas o alternativas, y hoy llevadas a cabo conjuntamente por las mujeres. Ello determina la existencia de relaciones entre las dos esferas que sólo pueden analizarse desde enfoques que incorporen los factores de tipo social y no exclusivamente

marxistas por un marcado sesgo economicista que no considera factores de tipo social, lo que se traduce por ejemplo en el hecho de no establecer conexiones entre la actividad productiva y las relaciones de poder en el seno de la unidad familiar.

La Geografía anglosajona cuenta con una proporción importante de su investigación centrada en el tema de mujeres y empleo en sociedades postindustriales. Existen interesantes estados de la cuestión (Bowlby, 1989; Monk & Hanson, 1989) que exponen las principales líneas de investigación de estos trabajos. Gran parte de ellos se ha centrado en las diferencias entre géneros en las pautas de empleo, señalando la situación de desventaja de las mujeres en el mercado laboral.

En este sentido, una cuestión central de la investigación feminista anglosajona ha sido el mantenimiento de la segregación sexual de la fuerza de trabajo, y la forma en que los factores geográficos pueden favorecer la persistencia de segregación de género en las oportunidades de empleo. En una investigación a la que ya me he referido con anterioridad, Nelson (1986) analiza las pautas de segregación en el área de la bahía de San Francisco, donde observa un predominio de actividades administrativas desempeñadas por mujeres de clase media. Encuentra la causa de ello en la localización de las empresas que desean ocupar mano de obra femenina, en áreas suburbanas donde las mujeres pueden mostrarse reacias a realizar grandes desplazamientos para trabajar⁵⁹. Ésta y otras investigaciones inciden en que la forma en que las mujeres toman la decisión de incorporarse al mercado laboral, difiere según el nivel de instrucción, edad, situación familiar, localización de la residencia, etc. Aunque muestran una diversidad de respuestas en función de las variables citadas, las mujeres estudiadas suelen encaminarse hacia la adopción de estrategias que les permita combinar el empleo con otras actividades cotidianas.

Trabajos de muy diversa procedencia constatan el especial atractivo de la fuerza de trabajo femenina como mano de obra no especializada, barata, flexible y dócil: Monk y Hanson (1989) estudian el fenómeno en Estados Unidos, y señalan que la concentración de las mujeres en determinados empleos se debe a la baja cualificación y

econométricos. Las teorías feministas hacen hincapié en los factores sociales y culturales como elementos esenciales en las restricciones de las mujeres para acceder al mercado de trabajo.

a los bajos salarios de la mano de obra femenina⁶⁰; Bowlby (1989) hace lo propio en Gran Bretaña, y afirma que las empresas que buscan espacios para actividades baratas de ensamblaje encuentran en la mano de obra femenina una fuente barata y flexible⁶¹.

El análisis geográfico se cuestiona esta situación, en la que las mujeres son más baratas, flexibles, diestras y dóciles como fuente de mano de obra, protagonistas en muchas ocasiones de la economía informal. En este sentido, cobra especial interés la abundante literatura geográfica que relaciona los procesos de industrialización rural por un lado, y la mano de obra femenina por otro. En España destacan aportaciones como las de Sabaté (1988; 1989), Sampedro (1996), García Ramón & Baylina (1999), sumadas a un variado conjunto de trabajos que abordaré al final del presente capítulo, en el marco más amplio de la producción científica en los estudios rurales, donde el enfoque de género se revela una vez más como el eje que concilia aspectos que antes eran presentados por separado, y que en la actualidad se interpretan conjuntamente.

El estudio del trabajo remunerado de la mujer indujo también a abordar el análisis de las relaciones entre el trabajo doméstico de la mujer y su situación en el mercado laboral. La relación entre hogar y trabajo constituye otro importante centro de interés de la investigación sobre mujeres y empleo. En este capítulo ya se ha hecho referencia al énfasis que la teoría feminista ha puesto en las actividades de la esfera reproductiva como condicionante del trabajo femenino, de la división sexual del trabajo, y de la relación de subordinación entre géneros. En torno a esta idea se ha generado una extensa producción que ha demostrado el valor analítico del estudio de la estructura del hogar y de otras instituciones socializadoras, para completar el análisis de la posición de las mujeres en el mercado de trabajo. Villanueva y Rose (1988) señalan la permeabilidad de las fronteras entre trabajo doméstico no remunerado y trabajo remunerado fuera del ámbito doméstico, dado el creciente número de tareas antes realizadas dentro del hogar, que ahora se integran en la economía de mercado, como es el caso de las lavanderías, guarderías, preparación de alimentos, etc. Del mismo modo,

⁵⁹ MONK, J. & HANSON, S. (1989): 'Temas de geografía feminista contemporánea'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 31-50.

⁶⁰ MONK, J. & HANSON, S. (1989): op. cit.

⁶¹ BOWLBY, S. (1989): 'Geografía feminista en Gran Bretaña: una década de cambio'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 15-29.

la realización de tareas remuneradas dentro del hogar contribuye a permeabilizar la separación entre las dos esferas⁶². La difuminación de la artificial línea divisoria entre trabajo remunerado y trabajo doméstico, trae consigo la formulación de nuevos términos, de los cuales destacan los de visibilidad e invisibilidad, haciendo clara referencia a la infravaloración de la que es objeto el trabajo femenino. Una vez más, el ámbito rural constituye un fértil terreno de cultivo para la proliferación de numerosos estudios que contemplan esta realidad. Este aspecto también será expuesto más tarde, integrando el apartado más amplio de las aportaciones de la Geografía Rural.

Montserrat Solsona y Rocío Treviño (1995) tratan algunos aspectos de la segregación del mercado laboral según el género, en relación con los conceptos vigentes de maternidad y paternidad, que son los que determinan en gran medida el tipo de vinculación de mujeres y hombres al mercado laboral⁶³, en los diferentes países de la Unión Europea. Para estas autoras, las diferencias entre hombres y mujeres en los tipos de trabajos, la intensidad de los mismos, los sueldos, etc., se deben a la concepción prevalente de maternidad y paternidad, que asume una división sexual del trabajo al considerar que la responsabilidad del trabajo productivo recae principalmente en el hombre, lo que se refleja en su posición central en la esfera laboral. Frente a esto, la mujer queda a cargo de las responsabilidades reproductivas, y deben dirigir sus prioridades a la satisfacción de las necesidades planteadas por este rol, lo que la sitúa en una clara desventaja laboral.

Esta diferenciación entre los roles de género se manifiesta heterogéneamente en los distintos ámbitos europeos. En este sentido, las autoras consideran que existen dos tendencias a nivel general. Por un lado, la situación de los países del sur, en los que la configuración de género del mercado laboral se percibe en los desniveles de las tasas de actividad laboral existentes entre hombres y mujeres, especialmente en las etapas del ciclo vital de más trabajo reproductivo. En este contexto general, España registra la tasa de actividad laboral femenina más baja, aunque se observa un cambio en los comportamientos generacionales respecto al trabajo asalariado y a la familia. Ello se

⁶² ROSE, D. & VILLANUEVE, P.: 'Women Workers and the Inner City: Some Implications of Labour Force Restructuring in Montreal, 1971-8'. Citado en MONK, J. & HANSON, S. (1989): 'Temas de Geografía contemporánea'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 31-50.

⁶³ SOLSONA, M. y TREVIÑO, R. (1995): 'Activitat, maternitat i paternitat a l'Europa comunitària'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 191-207.

manifiesta en el incesante descenso de mujeres dispuestas a formar pareja o a establecer una familia en condiciones de total dependencia económica. Estas transformaciones se ven reforzadas por hechos como la inestabilidad de las uniones, las familias monoparentales, las segundas nupcias, etc.

En los países del norte la tendencia se manifiesta en los altos índices de feminización del trabajo a tiempo parcial, y en la concentración de éstas trabajadoras en las edades centrales de la maternidad, lo cual es también revelador de una concepción que otorga a los hombres el papel del trabajador fuera de casa principal de la familia, y que coloca a las mujeres en los márgenes de la actividad laboral.

La cuestión del trabajo femenino ha sido objeto del debate en numerosas ocasiones, proporcionando un tema a discutir en conferencias, mesas redondas, etc. Ejemplo de ello lo constituyen seminarios como el seminario internacional 'Trabajo, ocupación y vida cotidiana de las mujeres: el caso de Europa meridional'⁶⁴, organizado en junio de 1993 por el Departamento de Geografía de la Universidad Autónoma de Barcelona. Este evento supuso un encuentro en el que se sucedieron conferencias y mesas redondas sobre diferentes aspectos del trabajo y la vida cotidiana de las mujeres en el sur de Europa. María Dolors García Ramón intervino perfilando la situación de la mujer al sur de España, analizando aspectos como los niveles de ocupación, salarios, condiciones sociales y abastecimiento de los servicios públicos, haciendo especial hincapié en los subsidios estatales percibidos a través del Plan de Empleo Rural y en sus implicaciones en la situación socioeconómica de Andalucía, y en el trabajo y la vida cotidiana de las mujeres andaluzas.

Isabel André, de la Universidad de Lisboa, expuso las relaciones entre el proceso de industrialización de Portugal llevado a cabo a partir de los años sesenta, y los cambios sociales, culturales y demográficos derivados, así como las consecuencias que estos cambios tuvieron en la actividad de las mujeres. Los movimientos migratorios permiten a las mujeres ocupar los lugares que los hombres habían dejado libres; el incremento de la escolarización y el fortalecimiento de los sindicatos incide en la mejora de las condiciones de trabajo. Para André, el alto nivel de ocupación de la mujer en Portugal en jornadas a tiempo completo, no refleja una mejor situación en relación a

⁶⁴ PUJOL, H. (1994): ' Geografía y gènere en el marc de l'Europa meridional'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 24. Pp. 217-126.

otros países del norte de Europa, sino que se debe más bien a unos salarios más bajos, que hacen imprescindible la ocupación femenina para la supervivencia familiar.

La profesora Paola Vinay de la Universidad de Ancona (Italia), repasó el proceso de desarrollo industrial de una zona de Italia, facilitado por la flexibilidad de las mujeres para participar en el mercado laboral según las necesidades de los ciclos económicos y las necesidades familiares. Esta situación ha experimentado cambios en los últimos años, en los que ha tenido un papel fundamental el acceso de la mujer a los estudios superiores, imponiéndose un nuevo modelo cultural que sin embargo no se ha visto acompañado de un cambio en el modelo social.

Dina Vaiou, de la Universidad de Atenas, presentó los resultados de una investigación en cuatro países del sur de Europa (España, Portugal, Italia y Grecia) y en cuatro regiones dentro de ellos⁶⁵. El estudio analiza las perspectivas de las mujeres del sur en el proyecto de integración europea, centrando su atención en el concepto de integración social defendido por la Comunidad Europea en políticas recientes, y en las consecuencias del incremento de la movilidad de las personas y capitales, en aras de la consecución de la unión económica y monetaria. Las conclusiones del estudio señalan que las experiencias laborales y las condiciones de vida cotidiana de las mujeres en los ámbitos espaciales estudiados, son muy diferentes de aquéllas en las que la CE se ha basado para elaborar su estrategia de integración. Las diferencias entre el norte y el sur en lo que se refiere al trabajo y a la vida cotidiana de las mujeres, sitúan a las del sur en una posición de desventaja en el desarrollo del proceso de integración europea: el contexto laboral y vital en el que se desenvuelven las mujeres del sur se caracteriza por un predominio de empleos en industrias en declive o en crisis, ocupaciones en general mal pagadas y de bajo estatus, muy a menudo en el seno de la economía informal, sin asegurar y sin estar sindicadas; en otras ocasiones trabajan en pequeños negocios familiares con dificultades obvias de hacer frente a las condiciones altamente competitivas de la Unión Europea. En definitiva, se trata de una ocupación femenina no estable, muy distinta a las condiciones del trabajador de la economía formal y de organizaciones colectivas a través de las cuales se manifiesta la representación de los trabajadores en el proceso de integración europea. A ello se añade la inadaptación de la

⁶⁵ VAIYOU, D. (1995): 'El treball de les dones i la vida quotidiana al sud d'Europa'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 219-231.

vida doméstica a la incorporación femenina al trabajo remunerado: en el norte de Europa el estado de bienestar ha permitido una emancipación progresiva de todos los miembros de la familia, sin encontrar correspondencia en el sur.

Otro ejemplo de la concurrencia de investigadores y universidades en torno al tema que estamos tratando, lo constituye el seminario organizado en 1996 por el Departamento de Geografía de la Universidad de Durham (Inglaterra) sobre 'Género y trabajo'⁶⁶. Ambos encuentros suponen sendas ediciones de las actividades de una red de universidades integradas en el programa europeo Erasmus. En la de 1996, se pusieron en común estudios relativos al tema que nos ocupa, con las intervenciones de investigadores de diversa procedencia. Por ejemplo, por parte de la Universidad de Barcelona, Montserrat Solsona expuso su análisis de la evolución del trabajo femenino desde los inicios de la democracia y la feminización de la fuerza de trabajo entre 1979 y 1990 en España; Dina Vaiou (Universidad de Atenas) presentó su estudio sobre las formas de trabajo que se conocen como 'informales' y su relación con el trabajo 'formal'. El tema de las políticas de trabajo femenino dio pie a intervenciones como la de Stephen Hughes, en la que se evaluaba el diseño de algunas políticas sociales y de ocupación de la Comunidad Europea.

Una última cuestión, que es imprescindible en el análisis del empleo femenino, lo constituye el papel de la mujer en la actividad industrial. La mujer como fuente de mano de obra industrial ha ejercido una gran atracción para investigadores de diversas disciplinas. Los trabajos que incorporan la perspectiva de género en el análisis de la actividad industrial, se insertan en su mayoría dentro del marco de la geografía rural, lo que encuentra explicación en las circunstancias que rodean a la reciente industrialización rural de los países occidentales. El hecho de que la relocalización o descentralización industrial se fundamente en gran medida en las ventajas comparativas de un medio, el rural, en el que factores de producción como la fuerza de trabajo ofrezcan unas condiciones particularmente atractivas para las empresas, justifica la atención que los investigadores han prestado a este fenómeno y en este contexto. En este sentido, la realidad que supone la mujer como fuente de mano de obra barata, flexible y poco conflictiva, suscita el análisis y el cuestionamiento de tales circunstancias por parte de la

⁶⁶ NADAL, J. (1997): 'Seminari Internacional Erasmus 'Gènere i treball' Durham, del 9 al 14 d'abril de 1996'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 30. Pp. 215-217.

Geografía de Género. Dada la referida concentración de trabajos de esta índole, he optado por profundizar en esta cuestión en la sección destinada a los estudios rurales.

1.2.4. Sobre contabilización del trabajo femenino, estadísticas deficientes y necesidad del trabajo de campo.

El análisis del empleo femenino ha planteado una importante cuestión metodológica. El problema de la medición del trabajo de la mujer se debe a varios aspectos que no están suficientemente clarificados. Por un lado, la conceptualización del trabajo ha presentado una falta de definición en sus distintas modalidades: trabajo doméstico, trabajo informal y trabajo voluntario, recogen las limitaciones que en general son la consecuencia de que se tome como patrón de referencia el tipo de trabajo que con mayor frecuencia es realizado por los varones. Ello ha desembocado en la infravaloración del trabajo desempeñado por las mujeres, especialmente aquél que no está incluido en el sector formal. Por otro lado, uno de los principales instrumentos utilizados en la investigación geográfica, las estadísticas oficiales, refleja estas deficiencias, lo que determina la necesidad, cada vez que el investigador afronta el estudio de temas de género, de elaborar su propia estadística capaz de recoger en su justa medida la aportación de la mujer.

Lourdes Benería (1993) hace un repaso de los principales temas que se han planteado en los debates sobre la subestimación tradicional del trabajo femenino⁶⁷, en un artículo en el que identifica el problema en las cuatro áreas principales de la actividad: producción de autosubsistencia o de autoconsumo, el sector informal, el trabajo doméstico, y el trabajo voluntario. Benería afirma que estos sectores de la actividad tradicionalmente desempeñados por las mujeres, quedan marginados por las estadísticas oficiales de la fuerza de trabajo y por los informes de la renta nacional, debido a que su diseño obedece al objetivo de recoger información sobre el crecimiento de la actividad económica y de proporcionar un instrumento adecuado para elaborar políticas de planificación económica. Dado que en las economías capitalistas el mercado siempre ha sido estimado como el centro de la actividad económica, la participación en la fuerza de trabajo y la consideración de la producción ha estado definida en función de su relación con el mercado o con la realización de alguna actividad remunerada. De esta

⁶⁷ BENERÍA, L. (1993): 'Comptabilitzant el treball de les dones: una evaluació del progrés de dues dècades'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 22. Pp. 91-113.

manera, todo trabajo no remunerado ha estado excluido de la renta nacional, y la persona que lo realiza no ha sido contabilizada como miembro de la fuerza de trabajo, ya que no ha sido considerada como parte del mercado ni como participante en los intercambios remunerados de bienes y servicios.

En lo que se refiere al sector informal, Benería considera que no es tanto un defecto de conceptualización (ya que se trata de actividades remuneradas), sino más bien un problema de falta de estadísticas fiables. En este sentido, la autora señala la necesidad de una información estadística sistemática en lo que debería ser un esfuerzo por reconocer la importancia de este sector en muchos países, y la elevada participación de las mujeres en el mismo. Reconoce la dificultad de semejante tarea, ya que su carácter sumergido y su naturaleza inestable, precaria y falta de regularización, supone innumerables obstáculos a la hora de obtener datos fiables. A pesar de ello, insiste en la conveniencia de elaborar encuestas más sistemáticas encaminadas a la estimación de la importancia del sector, en las estadísticas oficiales. Un ejemplo de la utilidad de esta labor, lo encuentra Benería en los estudios piloto efectuados por las Naciones Unidas en países africanos.

El caso de la producción doméstica, constituye esencialmente un problema conceptual, ya que este tipo de trabajo no va a ser definido como una actividad económica. Todo intento de comparación entre trabajo doméstico y lo que se entiende por producción de mercado, se encuentra con una serie de obstáculos que giran en torno a un hecho, y es que el trabajo doméstico no está sujeto a la ley del mercado, lo que a su vez responde a dos razones según expone Benería. La primera se refiere a la incapacidad de muchas sociedades de comercializar algunos de los bienes y servicios producidos en casa, como es el cuidado de los niños donde no existen guarderías, problema que sin embargo tiende desaparecer a medida que las economías de estas sociedades se mercantilizan y las actividades realizadas en el seno de las unidades familiares se transfieren a la esfera del mercado.

La segunda razón consiste en la dificultad de valorar tanto el tiempo de trabajo utilizado en la actividad doméstica como los productos generados por ésta, al tratarse de una producción para cuya productividad no existe una medida estándar. En este sentido, Benería confía en los recientes progresos llevados a cabo en el ámbito metodológico,

avances producidos en el diseño de métodos para estimar el valor de la producción doméstica, y especialmente la base empírica proporcionada por los estudios de tiempo, a través de encuestas que a nivel de unidades familiares se han realizado en muchos países. Los diferentes métodos sugeridos han seguido dos enfoques principales: por un lado, las estimaciones o métodos cuya referencia es el *input*, que atribuyen un valor al tiempo de trabajo utilizado; por otro lado, aquellas que se basan en la asignación de precios de mercado a los bienes y servicios producidos, se trata de los métodos cuya referencia es el *output*⁶⁸.

Ann Chadeau (1985; 1989)⁶⁹ hace un repaso de diversos estudios sobre trabajo doméstico llevados a cabo en distintos países desde los años sesenta, y establece una comparación entre los resultados obtenidos por los diferentes métodos mencionados. En sus conclusiones, estima que el método más satisfactorio conceptualmente es el que hace referencia al *output*, pero señala la dificultad de llevarlo a la práctica por la falta de datos cuantitativos y cualitativos sobre los productos reales del trabajo doméstico. El método que estima como el más plausible y fiable es el que evalúa las actividades según el tiempo utilizado por una persona trabajadora doméstica, pero desagregando el trabajo

⁶⁸ BENERÍA, L. (1993): op. cit.

Los dos enfoques citados han utilizado diferentes métodos de estimación. Los métodos relacionados con el *input*, plantean el problema de decidir qué valor se debe atribuir al tiempo de trabajo. Para su evaluación se han diseñado al menos tres métodos:

1. El método del 'sustituto global', que utiliza el coste de una persona trabajadora del hogar que realizara las diferentes tareas domésticas. Se estima por igual todo el trabajo doméstico, valorándose en función del salario del colectivo.
2. El método del 'sustituto especializado' se basa en el coste de una persona trabajadora especializada que realizara cada tarea específica del hogar según su especialización. Este método plantea la necesidad de desagregar cada tarea doméstica y de calcular el salario de cada especialista.
3. El método del 'coste de oportunidades' se basa en el salario que recibiría la persona que realiza el trabajo doméstico, si esta persona trabajara en el mercado. Entraña el problema de que el valor obtenido depende de la cualificación y el salario de la persona que realiza el trabajo, por lo que a una misma actividad doméstica realizada por individuos de diferente cualificación, se le atribuiría distintos valores.

Las estimaciones relacionadas con el *output* precisan de un método que evalúe los productos obtenidos con el trabajo doméstico al precio en el que están disponibles en el mercado, pero a nivel empírico, la obtención de datos constituye un proceso complejo y largo.

⁶⁹ ALVARO PAGE, M. (1996): *Los usos del tiempo como indicadores de la discriminación entre géneros*. Madrid. Instituto de la Mujer. 320 pp.

doméstico según las funciones realizadas y valorándolo según el salario que se asigna en el mercado a cada especialista por estos servicios (método del sustituto/-a especialista).

Cristina Carrasco (1992; 1995; 1998) analiza estas cuestiones en una serie de trabajos en los que examina algunos aspectos a tener en cuenta⁷⁰. Contempla la propia conceptualización del trabajo familiar doméstico a partir de la influencia que sobre ello han ejercido las diferentes líneas de pensamiento. Identifica el desarrollo de la industrialización y la generalización del capitalismo con la separación física entre el hogar y la producción para el mercado, que acabó con la íntima convivencia de ambos entornos en las sociedades preindustriales. Así, desde un concepto de trabajo que consideraba como tal toda aportación orientada a la obtención de los bienes y servicios necesarios para los seres humanos, se daba paso a una nueva conceptualización en la que sólo sería considerado trabajo la actividad asalariada o el autoempleo, es decir, aquellas actividades que cumplen con los requisitos del trabajo de mercado. Con los años sesenta y la incorporación de la mujer al mundo laboral, la necesaria simultaneidad entre los dos trabajos, y la mercantilización de muchos bienes y servicios obtenidos hasta entonces en el hogar, se hace visible lo que hasta entonces había pasado desapercibido, y el tiempo empleado en la esfera privada se percibe como algo que puede verse reflejado en la esfera mercantil, el trabajo doméstico puede ahora ser reconocido socialmente y valorado económicamente. La nueva situación sugiere que el trabajo doméstico puede ser valorado en función del trabajo asalariado. Pero este aspecto entraña una dificultad, y es que no todas las actividades domésticas pueden ser cubiertas por el mercado (especialmente aquellos servicios que implican relaciones personales o afectivas), por lo tanto el intento de valorar el trabajo doméstico identificándolo con el trabajo asalariado sólo sería posible en la parte de la actividad que puede ser transferida de la casa al mercado.

⁷⁰ CARRASCO, C. (1992): *El trabajo doméstico y la reproducción social*. Madrid. Instituto de la Mujer. 159 pp.

----- (1995): 'El trabajo doméstico y la reproducción social'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 73-81.

----- (1998): 'Género y valoración social: la discusión sobre la cuantificación del trabajo de las mujeres'. *Mientras Tanto*. Num. 71. Pp. 61-79.

María Dolores García Ramón (1989a; 1994) también se hace eco de la subestimación estadística del trabajo de la mujer, situando el problema en el ámbito rural. La invisibilidad del trabajo de las mujeres debido fundamentalmente a la restringida definición de trabajo que se utiliza, se hace más patente en las actividades agropecuarias, ya que como indica la autora citada⁷¹, la contribución laboral de la mujer en dichas actividades se sitúa en las dos esferas, dando lugar a una situación confusa en la que no se puede establecer el límite preciso entre lo que se dedica al autoconsumo, y lo que se destina a la comercialización, como es el caso de las tareas de transformación de los productos, las relativas a la organización del trabajo (alojamiento de trabajadores por ejemplo), etc. El trabajo femenino en la explotación se caracteriza por su discontinuidad y fraccionamiento en multitud de tareas con horario variable según las necesidades del momento, se trata de un papel de absoluta disponibilidad muy difícil de contabilizar, pues por lo general son trabajos no programables y por lo tanto difíciles de adscribir a horarios precisos.

García Ramón analiza la presencia de la mujer en las fuentes estadísticas oficiales españolas, destacando la general infravaloración de la que es objeto la por otra parte fundamental contribución laboral femenina en el sector agrario español, sobre todo en la explotación familiar, en cuya supervivencia la mujer desempeña un papel esencial, debido en gran medida a los bienes y servicios producidos por ella para el hogar. Es en este contexto donde la invisibilidad del trabajo de la mujer y la permeabilidad entre las dos esferas se hacen más patentes. El censo agrario incluye en la categoría de ayuda familiar a toda persona que trabaje en la explotación, de forma continuada o eventual, sin recibir remuneración, excluyendo al propio empresario. En esta definición se incluye un abanico demasiado amplio de situaciones individuales y de clases de trabajo, y contribuye a incrementar la categoría estadística de mujeres trabajando a tiempo parcial y sin el estatus de activo agrario. Este hecho maquilla no pocas situaciones reales que no se corresponden con tal concepto, constituyendo una muestra de la utilización de categorías inadecuadas que incide en la subvaloración del trabajo femenino.

⁷¹ GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989a): 'Actividad agraria y género en España'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 89-114.

De las fuentes analizadas por García Ramón⁷², las Encuestas de Población Activa (EPA), publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) no utilizan criterios homogéneos para todos los períodos, por lo que no permiten el estudio evolutivo; los Censos de Población de España, igualmente publicados por el INE, subvaloran el trabajo agrario femenino, pero mantienen una uniformidad de criterios, tal y como afirma Roser Majoral⁷³ (1988). Los censos agrarios proporcionan información interesante sobre la participación de la mujer, pero los datos no son comparables entre cada periodo. Además, debido al hecho de que la unidad censal de esta fuente sea la explotación agraria y no el individuo, no se dispone de la información personal que otras fuentes sí proporcionan, como el estado civil, el nivel de instrucción, número de hijos, datos que permitirían analizar la situación laboral de colectivos de mujeres con características sociodemográficas homogéneas.

Para García Ramón, una de las principales ventajas que los censos agrarios tienen respecto a otras fuentes, es el período de referencia, que es el año agrícola frente a los otros censos y encuestas, de sólo una semana. Ello permite recoger las situaciones habituales y prescindir de los fenómenos puntuales, evitando así las desviaciones y los sesgos.

Esta misma autora (García Ramón et al., 1994) ofrece una evaluación pormenorizada de los distintos censos agrarios, así como de otras fuentes, en la que expone detalladamente las ventajas e inconvenientes de cada una, haciendo referencia a las definiciones y categorías de base, los métodos de recogida de información, la presentación de la misma (nivel de desagregación, períodos de referencia, variables empleadas, etc.), modificaciones y aspectos en común entre cada período, etc. Comparando las fuentes, examina a grandes rasgos la evolución del papel de la mujer en la agricultura española. Dada la ambigüedad de los conceptos de partida, sugiere la conveniencia de revisarlos, especialmente el de ayuda familiar, que precisa ser clarificado y desagregado en varias categorías. Sólo de esta manera, podría ser identificado y analizado el amplio conjunto de situaciones individuales y de clases de trabajo reales que, de otro modo, quedan enmascarados. Precisamente estas

⁷² GARCÍA RAMÓN, M.D. et al. (1994): *Mujer y agricultura en España. Género, trabajo y contexto regional*. Barcelona. Oikos-Tau. Pp. 29-56.

⁷³ MAJORAL, R. (1988): 'La mujer en el sector agrario'. *El Campo*. Num. 107. Pp. 17-23.

imprecisiones son las que justifican la necesidad de recurrir al trabajo de campo, como único modo de constatar la infravaloración del trabajo de la mujer y de verificar en su justa medida su aportación.

La adaptación de las fuentes oficiales supone un esfuerzo necesario, conclusión a la que han llegado diferentes autores. Pero también hay que considerar las dificultades prácticas de un tratamiento adecuado del problema. Benería hace referencia en este sentido a un informe de las Naciones Unidas de 1989⁷⁴, según el cuál las reticencias ante un esfuerzo como el que se plantea, giran en torno a los siguientes aspectos: la creencia en la adecuación del sistema actual y resistencia al cambio; problemas técnicos relacionados con cuestiones conceptuales y metodológicas, incluyendo las dificultades de recoger datos fidedignos y sistemáticos a gran escala; consideración de los costes, problema que adquiere especial importancia el países de renta baja.

1.2.5. Sobre usos de tiempo.

El problema de la cuantificación y valoración del trabajo femenino en todas sus facetas, permite enlazar con una línea de estudio directamente relacionada con lo anterior. Se trata de los estudios sobre usos del tiempo, como indicadores de la diferencia entre géneros. Este campo de estudio ha sido objeto de investigaciones llevadas a cabo principalmente en el terreno de la Sociología, que como en muchas otras áreas temáticas de género, ha desempeñado un papel pionero desde mediados de la década de los sesenta, y en el marco de los países más desarrollados. El ejemplo pronto sería seguido por nuestra disciplina: la producción doméstica, la simultaneidad de tareas, la doble jornada, inspiran una serie de estudios que abordan tanto el tiempo como el espacio real y simbólico que separa y jerarquiza los espacios públicos y privados, las esferas doméstica y extradoméstica, que empiezan a llevarse a cabo en el marco de la Geografía del Tiempo, concretamente por Palm y Pred hacia 1974⁷⁵.

El tiempo, las mujeres y sus actividades ha sido y es un reto de la investigación social, constituyendo un elemento esencial en los intentos de asignar la condición de categoría económica a la producción no mercantil, y situar dentro de los indicadores

⁷⁴ BENERÍA, L. (1993): op. cit.

⁷⁵ PALM, R.I. & PRED, A.B. (1974): op. cit.

económicos a un grupo muy numeroso de mujeres, tal y como reivindica María Ángeles Durán⁷⁶. De los muchos factores que dividen a las mujeres, el más rebatido es aquél que contrapone a las mujeres asalariadas y a las que trabajan en el hogar, oponiendo actividades mercantiles y no mercantiles, productivas y reproductivas, haciendo invisibles situaciones como las del trabajo sumergido o la doble o triple jornada laboral⁷⁷. La segregación del mercado de empleo femenino, ya referida en anteriores apartados (trabajos eventuales, a domicilio, colaboración en negocios familiares, subcontratación, etc.), constituye una situación que se refuerza en el domicilio familiar, según concluyen no pocas investigaciones que sitúan en el domicilio familiar los mayores obstáculos para la presencia masiva e igualitaria de las mujeres en el mundo laboral, en un sistema de relaciones en el que se le asigna la responsabilidad de las tareas del hogar y el cuidado de la infancia y de los ancianos y enfermos⁷⁸, lo que limita su proyección profesional y su acceso a empleos en los que el perfil demandado se asocia a la dedicación y a la disponibilidad. Todo ello configura una situación que es aceptada socialmente, pero que en cualquier otro caso sería considerada como de indudable explotación: se trata de la doble jornada en el caso de las mujeres que trabajan fuera y dentro del hogar, o la jornada interminable de las amas de casa⁷⁹ que se ven obligadas a incrementar los servicios prestados a los suyos, para contrarrestar con su trabajo en el hogar la disminución en los ingresos familiares.

María Dolores Ramos Palomo (1998) dirige un estudio en el que se recogen estos aspectos, centrándose en el ámbito espacial andaluz⁸⁰. El texto se divide en tres partes: en la primera de ellas se realiza una selección de las publicaciones nacionales e internacionales en torno a los usos del tiempo, y se exponen las bases teóricas de la diferenciación entre géneros teniendo como indicador los usos del tiempo. Por otra parte, se propone el tiempo como categoría de análisis que puede arrojar luz,

⁷⁶ DURÁN, M.A. (1988a): 'El dualismo de la economía española. Una aproximación a la economía no mercantil'. *Información Comercial Española*. Num. 655. Pp. 9-25.

⁷⁷ RUESGA BENITOS, S.: 'Las otras trabajadoras. Un análisis de la participación femenina no registrada en la actividad económica'. *Economía y Sociología del Trabajo*. Num. 13-14. Pp. 114-128.

⁷⁸ DURÁN, M.A. (1988b): *De puertas adentro*. Madrid. Ministerio de Cultura. 469 pp.

⁷⁹ DURÁN, M.A. (1986): *La jornada interminable*. Barcelona, Icaria. 74 pp.

⁸⁰ RAMOS PALOMO, M.D. (1998): *La medida del mundo. Género y usos del tiempo en Andalucía*. Instituto Andaluz de la Mujer. 324 pp.

interesándose por las horas trabajadas y la cantidad de tiempo libre de que se dispone. Al diferenciar entre trabajo y ocio, se hace patente la desigualdad entre géneros, donde la diferencia básica en el uso y sentido que cada género le da al tiempo, se centra en el carácter continuo del tiempo de las mujeres, sin diferenciación entre laborables y festivos, entre trabajo y ocio. Frente a esta realidad, el tiempo de los hombres es discontinuo, con una clara barrera entre el tiempo de trabajo y el tiempo de ocio.

Otro punto expuesto por la autora hace referencia a las políticas de ayuda familiar llevadas a cabo en los países desarrollados, en estrecha relación con la consolidación del Estado del Bienestar. En este sentido, las propuestas más innovadoras tienen lugar en Italia, tratándose en ocasiones de unas experiencias encaminadas a cambiar el tiempo en las ciudades, concretamente en Módena y en Milán. Estas propuestas se han traducido en lo que se conoce como 'Cronopolítica', una propuesta de ley sin precedentes en Europa, que pretendía crear un nuevo estilo de vida que ayudase a solucionar la falta de tiempo externo de unas mujeres que se ven obligadas a simultanear su participación en múltiples esferas. Se perseguía revisar todas las tareas consideradas naturales pero que en realidad son discriminatorias sexualmente: se reducirían las horas de trabajo productivo y se fijarían unas jornadas laborales muy flexibles. La Cronopolítica fue descrita por Laura Balbo⁸¹, quien introduce el concepto de 'escenarios alternativos', caracterizados por el establecimiento de una sociedad permanentemente activa, abierta las veinticuatro horas (como las tiendas 'noche y día'), así como la renovación total del concepto de trabajo, incluyendo en él al trabajo que supone cuidar a los otros, la gestión y organización del hogar, etc.

⁸¹ BALBO, L. (1994): 'La mujer y sus tiempos: sus escenarios'. *Quaderns Caps.* 21. Citado en: RAMOS PALOMO, M.D. (1998): op. cit.

La sociedad abierta 'las 24 horas', permitiría cubrir necesidades como las de las madres que trabajan fuera del hogar, y que deben hacer frente a los horarios rígidos de los servicios reproductivos mercantilizados como las guarderías. La experiencia llevada a cabo en Módena, suponía el compromiso y la participación de la ciudadanía, el comercio y la empresa. El objetivo era modificar la ciudad desde el punto de vista físico y cambiar las relaciones sociales, en las que el tiempo es un aspecto fundamental. Las medidas llevadas a cabo para la consecución de tales fines pretendían cambiar los horarios de la ciudad para mejorar la vida de las mujeres: las guarderías permanecieron abiertas con amplios horarios; se crearon cooperativas de canguros y centros diurnos para la acogida de ancianos, bajo la consigna de impulsar la libertad de horarios comerciales; se abrieron oficinas de gestión de servicios a domicilio, se planificó en definitiva la mejora de los equipamientos y servicios, apostando por todas las políticas que al incidir en la mejora de las condiciones de vida de las mujeres, facilitarían la transformación de la sociedad.

En la segunda parte del estudio se exponen los objetivos y dimensiones de la investigación, en los que se toma en consideración la influencia del trabajo doméstico y extradoméstico en la vida de las mujeres y en los usos del tiempo de la población en Andalucía. Para ello, se hace hincapié en mostrar la división sexual en el reparto de actividades y los roles diferenciales por géneros, incidiendo en las estrategias adoptadas por cada género para resolver la planificación del tiempo en el desenvolvimiento de las distintas actividades; se atiende al grado de reconocimiento social del tiempo que se dedica al trabajo doméstico no remunerado; se consideran las interferencias entre el trabajo extradoméstico y el doméstico, constatando la simultaneidad de tareas realizadas por las mujeres; se intenta determinar la implicación de hombres y mujeres en las tareas domésticas según el tiempo que unos y otras les dedican. La metodología empleada para tales fines, complementaba dos aspectos: por un lado, la obtención de información mediante el trabajo de campo, a través tanto de encuestas como de grupos de discusión. Por otro lado, se establecen una serie de propuestas específicas, tendentes a la modificación de la situación de partida por medio de la puesta en funcionamiento de políticas adecuadas, y así obtener mayores niveles de igualdad en el uso del tiempo por parte de hombres y mujeres.

En la tercera parte del texto, la autora concluye señalando la creciente incorporación femenina al mundo laboral, el mayor grado de preparación y formación de las jóvenes, y la constatación del interés de las mujeres en participar en el trabajo productivo, hecho verificado en la incorporación creciente de éstas como desempleadas demandantes de empleo. Pese a ello, el tiempo de trabajo productivo en nuestra sociedad sigue siendo esencialmente masculino, y el eje sobre el que giran las diferencias sigue siendo el trabajo doméstico y sus tiempos. Las mujeres, influidas por factores económicos, sociales y culturales, perciben que son las únicas responsables del trabajo doméstico, lo que las obliga a sacrificar su tiempo personal para poder atender las tareas que tienen a su cargo. Frente a ello, los hombres en general dedican los tiempos personales al ocio. La solución pasa por el cambio radical de las ideas y costumbres culturales y sociales que mantienen la división social y sexual del trabajo.

Mariano Álvaro Page⁸² expone la problemática sobre la metodología utilizada en el estudio del uso del tiempo: describe el instrumento de medida utilizado generalmente,

⁸² ALVARO PAGE, M. (1996): op. cit.

conocido como 'diario', con el que se pretende tener una relación de las actividades llevadas a cabo por los sujetos durante un periodo de tiempo, generalmente un día. Los problemas planteados al recoger información van en la línea del grado de apertura que han de tener las preguntas, los días incluidos en el diario (laborables o no, días de la semana, número de días, etc.), y la clasificación de las actividades, dada la variedad y el amplio número de clasificaciones que existe. Este autor ejemplifica lo expuesto con otros estudios que emplean el método, y cita varios trabajos sobre el estudio de la variable género y usos del tiempo, en una revisión bibliográfica en la que se realiza una interesante selección.

Ramón Ramos Torre realiza un estudio de los usos del tiempo⁸³ entre hombres y mujeres en España, teniendo en consideración variables como sexo, edad, estado civil, situación laboral, nivel de estudios y día de la semana. Se agrupan las actividades en cuatro grandes bloques: trabajo profesional y académico; trabajo doméstico y familiar; necesidades esenciales y tiempo libre. Las conclusiones coinciden en gran medida con el trabajo de Ramos Palomo, inciden en que la igualdad entre géneros queda reducida exclusivamente al tiempo dedicado a las necesidades esenciales o biológicas. En los restantes grupos de actividades considerados, las mayores desigualdades entre hombres y mujeres se dan en el trabajo del hogar, realizado en gran medida solamente por las mujeres. En cuanto al tiempo dedicado al trabajo profesional y académico, también existen grandes diferencias entre géneros en beneficio de los hombres, al igual que en lo que respecta al tiempo libre, si bien las desigualdades no son tan considerables como en el primer caso.

1.2.6. Género y medio ambiente.

Uno de los temas en los que se hace más apremiante la necesidad de incorporar el enfoque de género es la cuestión medioambiental, a la que la Geografía del Género no puede permanecer ajena. Las reflexiones tradicionales en torno a este tema, han evidenciado una vez más la preeminencia de perspectivas masculinas, ignorando que la forma en que se relacionan hombres y mujeres con el medio son muy distintas, y que la división de roles según género incide en el modo en que unos y otras hacen uso de los recursos naturales.

⁸³ RAMOS TORRE, R. (1990): *Cronos dividido. Uso del tiempo y desigualdad entre mujeres y hombres en España*. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. 262 pp.

Sabaté *et al.* (1995) establecen una diferencia fundamental entre el enfoque habitual sobre el medio ambiente con respecto a la perspectiva de género. El primero parte del análisis 'macro', esto es, de la consideración de factores globales como la contaminación industrial, la desertización o la incidencia de infraestructuras, elementos que entran dentro de la gestión y el control de los hombres, en cuyas manos está el poder político y económico. Frente a ello, el enfoque de género propone de partida un análisis 'micro', trasladando a lo cotidiano la reflexión y las posibilidades de actuación. En este sentido, se hace hincapié en la gestión diaria de los recursos desde los propios individuos o desde las pequeñas comunidades, prestando atención a aspectos como la incidencia de la gestión de los recursos domésticos en los países desarrollados, o del consumo de leña y agua en las áreas periféricas. Se trata en definitiva de un acercamiento al día a día, a las realidades específicas y diversas, apoyándose en las experiencias cotidianas y no en ambiciosos proyectos. En la necesidad de concienciar a la sociedad sobre sus posibilidades reales de controlar la degradación medioambiental, desde la acción individual y coordinada, coincide con los movimientos ecologistas.

Al examinar las relaciones entre las mujeres y el medio ambiente, Sabaté distingue entre los países desarrollados y los países periféricos. Mientras en los primeros la conexión se basa en la función de las mujeres como gestoras del consumo familiar, en los segundos el contacto es directo y apoyado en el papel de la mujer como suministradora de los alimentos y recursos básicos de la unidad familiar (agua, leña, alimentos, etc.). Para estas mujeres, la relación con el medio ambiente es una cuestión de supervivencia, y toda alteración del medio incide de forma directa en sus condiciones de vida y de trabajo.

Josepa Bru (1993, 1995a, 1995b) reflexiona sobre el papel de las mujeres no sólo como víctimas del problema medioambiental, sino especialmente como agentes contra el mismo, examinando el conjunto de movilizaciones protagonizadas por ellas y apoyadas en las vivencias cotidianas desde la incidencia que la degradación medioambiental tiene en el ámbito familiar. Bru establece que estas actuaciones se aglutinan en torno a unas líneas principales: en primer lugar, la obtención de alimentos y la calidad de los mismos, que supone la conexión más directa de las mujeres con el medio en el Tercer Mundo, ya que de él obtienen los alimentos y productos básicos. Las

actuaciones más destacadas se encaminan hacia la lucha contra la deforestación, identificada como la pérdida de recursos. En el mundo desarrollado, la relación se manifiesta en la movilización de las mujeres hacia la mejora de la calidad de los alimentos y en apoyo de agriculturas biológicas. En segundo lugar, el consumo liga en torno a sí otra serie de actuaciones, dirigidas a las mujeres como gestoras del consumo familiar. Es el caso de las campañas de sensibilización dirigidas a ellas como el reciclado de basuras o el ahorro de agua. El tema de la salud constituye la tercera vertiente que moviliza actuaciones como las dirigidas a mejorar las condiciones sanitarias en los barrios marginales de las ciudades del Tercer Mundo, o la lucha contra la contaminación industrial en las ciudades de los países desarrollados.

La autora recoge algunas de las más importantes actuaciones, que tienen en común el protagonismo de las mujeres como gestoras y promotoras, y la defensa medioambiental como finalidad última. El Club Seikatsu de Japón, es una organización cooperativa de consumidores fundada en los años setenta por un grupo de mujeres con el objetivo de mejorar la calidad de los alimentos, lo que les condujo a asociarse con los productores agropecuarios. Esta iniciativa ha contribuido al desarrollo de la agricultura biológica en Japón, ha tenido gran incidencia en la política agraria y pesquera del país, y ha otorgado a las mujeres una relevante participación en el ámbito económico y social. Este tipo de cooperativas de consumidores y productores que proponen un modelo alternativo basado en la práctica de una actividad agropecuaria respetuosa con el entorno, está haciéndose eco en Europa y Estados Unidos, con la proliferación de iniciativas similares.

El Movimiento del Cinturón Verde responde a otro modelo de respeto con el medio. Fundado en Kenia en 1977, se basó en la plantación de cinturones de árboles alrededor de los campos de cultivo para combatir la desertización debida a la tala descontrolada de árboles, al tiempo que proporcionaba trabajo a las mujeres de las periferias urbanas. Este proceso gestionado por mujeres, se amplió pronto con la creación de viveros para las plántulas de los árboles, además de las tareas complementarias de riego y cuidado de las plantas. El Movimiento ha logrado cubrir el doble objetivo planteado: las mujeres han visto reconocida su labor de gestión, y la repoblación ha frenado la erosión, favorecido la edafogénesis e incrementado el aporte de leña.

La inquietud generalizada de la teoría feminista ante la cuestión medioambiental encuentra su manifestación en el feminismo ambiental o *Ecofeminismo*. Este planteamiento interpreta los problemas medioambientales como un aspecto más de la situación de explotación ejercida en las sociedades patriarcales por los hombres, quienes ejercen el control sobre las mujeres y sobre la naturaleza. Este modelo alternativo de pensamiento atribuye a las relaciones de control y explotación patriarcales no sólo la explicación de las diferencias entre géneros, sino que además las sitúa en el origen de las desigualdades entre los países desarrollados y los subdesarrollados. Sabaté *et al.* (1995) exponen una síntesis de los postulados básicos del ecofeminismo, del que destacan como principal aportación la propuesta de un orden igualitario frente al jerárquico, la supresión de las relaciones de dominio de unas personas sobre otras o sobre la naturaleza.

1.2.7. El enfoque de género en la profesión geográfica.

- La participación de la mujer en la comunidad científica geográfica.

La representación de la mujer en la profesión geográfica ha constituido un ámbito de estudio de la Geografía del Género desde los primeros momentos de la misma. La escasa presencia femenina en la geografía académica centró la atención de los trabajos iniciales en el mundo anglosajón, como expone García Ramón (1989a)⁸⁴. En todos ellos se constataba la muy baja participación femenina en la profesión, aspecto de claras consecuencias en el desarrollo de la Geografía de Género. Se ha prestado atención a la cantidad de mujeres que trabajan en departamentos universitarios de geografía y las barreras con las que se ha de hacer frente para su promoción profesional. En cuanto a las mujeres que ejercen la profesión geográfica fuera del ámbito universitario, los estudios se reducen prácticamente a las estadísticas publicadas anualmente por la Asociación de Geógrafos Americanos sobre la estructura por sexos en cada tipo de empleo y por cada nivel.

⁸⁴ GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989a): op. cit.

En el mundo anglosajón los trabajos pioneros tienen lugar en la década de los setenta con las aportaciones de Zelinsky y Berman en Estados Unidos, y McDowell en Gran Bretaña. Ya en los ochenta, caben destacar los trabajos de Momsem en Canadá, García Ramón en España, y Monk en Estados Unidos.

De todos los estudios llevados a cabo en los diferentes países acerca del papel femenino en la geografía, se desprende un aspecto común: la participación minoritaria de la mujer en las universidades y su concentración en los niveles inferiores. Cabe destacar la investigación efectuada por García Ramón sobre 'Mujeres y geografía en las universidades españolas', en la que estudia 26 departamentos de geografía y la distribución por sexo, edad y posición de sus docentes, desde 1970 hasta 1983. Las conclusiones establecen que la proporción de mujeres en la geografía académica de nuestro país, relativamente alta en comparación con el mundo anglosajón, según la autora no se corresponde sin embargo con una posición paritaria en categorías superiores: la concentración femenina en los eslabones inferiores de la comunidad científica geográfica responde a la menor dedicación a la investigación (y por tanto menos publicaciones) debido a los obstáculos impuestos por su doble rol, reduciéndose así sus posibilidades de competir con los geógrafos.

Sabaté (1984b, 1995) también aporta interesantes observaciones sobre la posición de la mujer en el ámbito académico de la Geografía. Como ya he referido en páginas anteriores, en sus reflexiones hace hincapié en la incidencia que ha tenido en el desarrollo de una perspectiva de género la presencia femenina en la enseñanza universitaria y de niveles inferiores. La autora señala las posibilidades que se abren en cuanto a nuevos temas y perspectivas, merced a la progresión experimentada en la incorporación femenina a la enseñanza universitaria de la Geografía, un contexto hasta ahora dominado por valores y perspectivas masculinas⁸⁵.

Janice Monk (1995) también hace referencia a la incidencia que tiene la estructura de la comunidad científica en el desarrollo de los enfoques de género. En su artículo⁸⁶ expone la trascendencia de la investigación feminista en Geografía y recoge ejemplos de la influencia que en su devenir han tenido las políticas económicas nacionales e internacionales, considerando la forma en que se ha visto afectada en diferentes marcos espaciales por los valores culturales, por los paradigmas de la disciplina geográfica, y por la estructura del sistema universitario de cada país.

⁸⁵ SABATÉ, A. et al. (1995): op. cit.

⁸⁶ MONK, J. (1995): op. cit.

Al examinar e interpretar la orientación de la geografía feminista en diferentes países, la autora indica el relevante papel que ha desempeñado la presencia femenina en el mundo académico universitario en países como Estados Unidos y España.

En el primer caso, señala que el desarrollo de la Geografía del Género en Estados Unidos en los años setenta, ha de enmarcarse dentro de una historia disciplinaria más amplia: el importante número de mujeres que inician sus carreras en Geografía entre finales del siglo XIX y la Segunda Guerra Mundial, determina la incorporación del debate sobre el trabajo femenino y la vida diaria en algunos de sus trabajos en los años treinta. Estas publicaciones y sus actividades docentes reflejarían la discriminación en el lugar de trabajo que existía entonces por motivos de género. Desde la Segunda Guerra Mundial hasta los años setenta, las circunstancias no van a favorecer el incremento de la presencia femenina en la geografía académica, ni el aumento de los escritos sobre ellas. El marco teórico científico de la posguerra, que enfatizaba el estudio de leyes universales en lugar de prestar atención a la diversidad, no era el contexto más favorable para el desarrollo de los enfoques de género.

En los sesenta tienen lugar fenómenos como los movimientos liberales y el aumento de la presencia de la mujer en el mercado laboral. Desde los primeros años de la década de los setenta se observa un importante incremento del número de mujeres entre el personal universitario, y todo ello configura un marco propicio para la introducción de cursos e investigaciones de género desde el momento en que se descentraliza la toma de decisiones en el mundo académico.

En el caso español, Monk considera que los cambios políticos de finales de los setenta facilitan la configuración de un ambiente en el que los temas sociales son más aceptados por el mundo académico, y en el que la mujer tiene una mayor cabida, condiciones que allanan el camino a la geografía feminista. La tarea se inicia a principios de los ochenta mediante la traducción e interpretación de investigaciones anglosajonas. La autora destaca el rápido incremento de la investigación feminista especialmente en la Universidad Autónoma de Barcelona y en la Universidad Complutense de Madrid, labor llevada a cabo por los Departamentos de Geografía de sendas universidades, en los que la presencia femenina es un hecho fundamental.

- El enfoque de género en la enseñanza de la Geografía.

El tema de la enseñanza de Geografía incorporando la perspectiva de género también ha sido objeto de diferentes estudios. Destacan aportaciones como la del libro *Gender and Geography*⁸⁷, cuya última parte aborda esta cuestión, sugiriéndose temas específicos de investigación feminista, así como ideas para realizar discusiones en el aula.

Baylina (1992) presenta una propuesta de contenido y de una unidad didáctica para aplicar en la enseñanza secundaria, incorporando la perspectiva de género en el análisis de la actividad industrial y la distribución mundial de los espacios industriales. En la propuesta se abordan todos los aspectos relacionados con el tema mencionado, incluyendo la óptica de género en la interpretación de los mismos. Así, en el estudio de los elementos básicos necesarios en el proceso productivo, como es el caso de la fuerza de trabajo, se tiene en cuenta el problema de la discriminación por género en salarios y tipos de actividades; al analizar los factores de localización industrial, se hace referencia a la importancia de los recursos humanos y de la disponibilidad de mano de obra femenina. En definitiva, la autora sugiere el empleo del género como clave explicativa de aspectos como la composición del mercado laboral, la localización industrial y la distribución mundial del sector industrial⁸⁸.

Sabaté *et al.* (1995) también insiste en la conveniencia de incorporar el género en la explicación del mundo en las aulas, y sugiere una serie de temas en los que la mujer debe dejar de ser presentada como sujeto pasivo de un trato desigual: recursos y medio ambiente, acentuando el papel de la mujer en el uso de los recursos naturales en los sistemas agrarios tradicionales; actividad económica, haciendo referencia a elementos como la valoración económica del trabajo doméstico, la participación femenina en los distintos sectores económicos, y la división del trabajo según género, etc.

⁸⁷ WOMEN AND GEOGRAPHY STUDY GROUP OF THE IBG (1984): op. cit.

⁸⁸ BAYLINA, M. (1992): 'L'enfocament de gènere en un bloc de contingut sobre activitat i espai industrials a l'ensenyament secundari postobligatori'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 21. Pp. 167-179.

1.3. LA GEOGRAFÍA RURAL Y LA PERSPECTIVA DE GÉNERO.

La Geografía Rural constituye en la actualidad una de las ramas de nuestra disciplina más prolíficas en cuanto a la incorporación del enfoque de género se refiere. Si se añade el hecho de que este trabajo se inscribe en el marco de la Geografía Rural, parece conveniente dedicar una atención especial a este área de conocimiento.

En las páginas anteriores se han citado no pocas veces algunas referencias bibliográficas que incorporan la perspectiva de género en Geografía Rural, integrándose en la exposición de la producción de género en los campos temáticos desarrollados. Tal es el caso de las aportaciones sobre movilidad en el medio rural, o las relativas a las deficiencias en las fuentes estadísticas. En las líneas que siguen profundizaremos en éstos y otros aspectos. Conviene aclarar no obstante, que las referencias bibliográficas incluidas en este apartado no se limitan al campo de la Geografía, pues otras disciplinas han proporcionado interesantes aportaciones al estudio del medio rural desde la perspectiva de género, especialmente la Sociología. La línea que separa la Geografía Social de la Sociología se difumina cuando se ocupan de determinados ámbitos de estudio, dentro de los cuales el género constituye un fértil terreno a investigar. En esta tesitura, consideramos que el análisis se enriquece considerablemente al tomar en consideración las interpretaciones y reflexiones procedentes de dicha disciplina.

Al igual que hemos hecho en el texto precedente, procederemos a mantener una estructura de desarrollo similar, exponiendo la producción de género según los diferentes temas abordados. Antes de ello, conviene destacar la importancia que ha tenido el proceso de reestructuración del mundo rural, en el desarrollo y en la evolución temática de la Geografía Rural y del enfoque de género.

1.3.1. La reestructuración del mundo rural: nuevos planteamientos en los estudios rurales.

Los cambios que están teniendo lugar y que han desembocado en la configuración de una nueva ruralidad, han marcado un punto de inflexión en la comprensión de la

misma, dando lugar al replanteamiento de la forma de entender y analizar el medio rural.

Estos cambios son tratados en el segundo capítulo de este trabajo, por lo que no vamos a extendernos demasiado en el tema. En lo que se refiere al estudio del medio rural, el proceso de cambio se ha traducido en el interés por las funciones, algunas nuevas y otras no tanto, que se le reconocen al espacio rural y que van mucho más allá de la producción agraria. La superación de los límites de lo agrario en beneficio de lo rural, permite hablar de *desagrarización*⁸⁹, lo que no debe confundirse con el abandono de la práctica agraria, sino que ha de entenderse como la asunción de otras que aportan heterogeneidad y riqueza al medio.

En definitiva, ello ha marcado un antes y un después en los estudios rurales, pues ha proporcionado un abonado campo de cultivo para el pensamiento y la investigación. La variedad de los nuevos temas de creciente interés y el replanteamientos de los ya existentes, han rejuvenecido la investigación en las ciencias sociales y en la Geografía.

Muchos autores se han hecho eco de esta evolución experimentada por los estudios rurales, y del papel estimulante que ha desempeñado en la misma la valoración de *lo rural* y la reestructuración del medio⁹⁰. Señalan que, si bien 'en la geografía internacional, los estudios agrarios habían perdido centralidad ya desde la década de los cincuenta', en los últimos tiempos 'este panorama ha cambiado de raíz en esta última década', debido, entre otros factores, a 'la integración de la antigua geografía agraria/agrícola en un marco más general, el de la geografía rural', y muy especialmente, a la 'nueva construcción de *lo rural*', en la que 'el postmodernismo también ha tenido mucho que ver, ya que desafía la universalidad de los conceptos e intenta desagregar la ruralidad; se reconoce que hay que estar atento para poder oír

⁸⁹ SAMPEDRO GALLEGO, R. (1996): op. cit.

⁹⁰ BOWLER, I. Y ILBERY, B. (1987): 'Redefining agricultural geography'. *Área*. Num. 19. Pp. 327-332. Citado en GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 p.

CLOKE, P. (1997): 'Country backwater to virtual village? Rural studies and 'The Cultural Turn'. *Journal of Rural Studies*. Num. 13. Pp. 367-375. Citado en GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): op. cit

SAMPEDRO GALLEGO, R. (1996): op. cit. Pp. 318-329.

otras voces (...) todo ello naturalmente ha llevado a planteamientos nuevos en la geografía rural (...). El interés por la complejidad y la fluidez de la otredad rural conduce hasta uno de los temas más novedosos, el de la identidad rural, y cómo se construye y experimenta por diferentes personas, en diferentes lugares y situaciones⁹¹.

De este modo se asiste al interés por los otros protagonistas de la ruralidad, y en este sentido el papel de la mujer en este cambiante mundo rural constituye un interesante terreno a explorar. Es por ello que la posición de la mujer en la reestructuración rural supone uno de los temas de mayor interés en la Geografía Rural con enfoque de género. Las aportaciones en este sentido no son pocas, como expondremos más adelante.

La evolución de los estudios rurales y la relación manifiesta entre aquéllos, la perspectiva de género y la reestructuración rural, es objeto de atención de autoras como García Ramón y Baylina, quienes analizan el enfoque de género en los estudios rurales en las dos últimas décadas, período de gran relevancia habida cuenta de que 'en estos últimos 20 años se han registrado cambios muy significativos en la posición de las mujeres en la sociedad y en la evolución del feminismo y los estudios de género'⁹².

Estas autoras se centran en la exposición de la producción de dos revistas internacionales de enfoque interdisciplinar, *Sociología Ruralis* y *Journal of Rural Studies*. Se trata de dos publicaciones emblemáticas en los estudios rurales, la primera de ellas además fue pionera en la introducción del enfoque de género.

Los artículos con enfoque de género publicados por las revistas citadas, han desarrollado una variada temática cuya evolución a lo largo de las dos décadas consideradas queda recogida en el volumen de García Ramón y Baylina.

En *Sociología Ruralis* se identifican unos claros ejes temáticos que protagonizan las publicaciones de la década de los ochenta. Se trata en primer lugar de la invisibilidad del trabajo femenino en las dos esferas, tema en torno al cual se concentra gran parte de

⁹¹ GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): op. cit Pp. 24-25.

⁹² GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): op. cit P. 28.

los trabajos publicados. Dentro de esta línea temática, el papel de la familia como entidad desde la que se reproducen los roles y las desigualdades de género, centra el análisis de un importante número de artículos.

El segundo de los temas recurrentes lo constituye la división sexual del trabajo, planteada desde su estrecha relación con la estructura patriarcal de la sociedad. Por último, la atención de los investigadores es atraída por la pluriactividad y el trabajo fuera de la explotación. En este sentido, cabe destacar lo siguiente: animado por motivos de índole no únicamente económica, el trabajo femenino fuera de la explotación no altera la división sexual del trabajo dentro de la misma.

En la década de los noventa, los temas más extendidos en la revista son la construcción de las identidades de las agricultoras, su profesionalización y educación, y la actividad política y empoderamiento. El primero de ellos está en clara consonancia con la reconstrucción de la ruralidad aludida anteriormente. Paralelamente a la disyunción entre agraridad y ruralidad, la identificación entre la mujer agricultora y la mujer rural es objeto de revisión por parte de los investigadores, siendo éste uno de los aspectos tratados desde esta línea temática.

La formación en la actividad agraria es observada como un elemento que favorece la inmovilidad de los esquemas sociales en cuanto a la distribución del trabajo por género. Por otro lado, la creciente profesionalización de las esposas de los agricultores entra en contradicción con sus planteamientos y perspectivas tradicionales. En este sentido, el empoderamiento se configura como un intento de modelar el status quo, tratando de mejorar la situación desde posiciones de poder en el mundo rural, cuyo acceso sin embargo parece estar limitado a las mujeres.

La revista *Journal of Rural Studies* aparece a mediados de los ochenta, por lo que el análisis de la misma queda limitado a la última década. Esta publicación estudia el mundo rural a través de una variada temática, que García Ramón y Baylina sintetizan en unos ejes fundamentales: la pluriactividad y el trabajo fuera de la explotación; el trabajo en las dos esferas y la división sexual del trabajo; la participación en la política. Se trata como puede observarse de una temática similar a la tratada por *Sociología Ruralis*, con la que también comparte la metodología predominante, de tipo cualitativo⁹³.

⁹³ GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): op. cit. Pp. 28-38.

1.3.2. Los estudios rurales con enfoque de género en España: una aproximación.

Continuando con el texto de referencia, García Ramón y Baylina comparan la trayectoria de los estudios rurales con enfoque de género en España y en el ámbito internacional, a través del análisis de las principales publicaciones periódicas, que en nuestro país son *Agricultura y Sociedad* y *Revista de Estudios Agrosociales*. En ambos casos se trata de publicaciones con financiación estatal, y desde 1999 han sido fusionadas en una sola, *Revista de Estudios Agrosociales y Pesqueros*. Las principales líneas temáticas guardan bastante similitud con las anglosajonas: junto a la invisibilidad del trabajo agrícola femenino, el éxodo rural de las jóvenes es objeto de la atención de algunos estudios, en relación al cambio de mentalidad y a las expectativas creadas por la formación, que hacen poco deseable el mantenimiento de los roles de género en el medio rural.

A ello se añade el análisis de la pluriactividad y las nuevas actividades para las mujeres rurales. Ligadas al fenómeno de la reestructuración rural, las nuevas funciones del medio rural ofrecen a las mujeres oportunidades de trabajo diferentes a las tradicionales agrarias. La necesaria complementariedad de rentas determina que éstas tengan que ser desarrolladas en términos de pluriactividad. Así, y de acuerdo con la flexibilidad reconocida al trabajo femenino en la explotación familiar, permite situar a la mujer en una posición importante en el proceso de redefinición del mundo rural.

En relación con la investigación geográfica internacional, se constata el visible retraso que en este sentido manifiesta la Geografía española, que habrá de esperar hasta la segunda mitad de los ochenta para la aparición de este tipo de estudios con cierta regularidad.

Esto se encuentra estrechamente relacionado con la tardía y lenta incorporación de la perspectiva de género en los estudios rurales españoles, en comparación con la tradición anglosajona. Las razones de este desfase se encuentran por un lado en la

En este texto se ofrece un análisis pormenorizado de las dos revistas, describiendo la trayectoria de las mismas, la composición del comité de redacción y el perfil predominante de los autores.

tradicional invisibilidad de la mujer en el sector agrario (lo que incide significativamente en una producción científica en la que lo rural se identificaba con lo agrario). Por otro lado, el retraso relativo del auge feminista en nuestro país repercute negativamente en la acogida del enfoque de género, habida cuenta de la relación que existe entre la incorporación de aquél y el vigor del movimiento feminista.

Lo que ha facilitado que la adopción y difusión del enfoque de género en las ciencias sociales en nuestro país dé pasos firmes, es sin duda el impulso de algunos equipos de investigación que, desde finales de los ochenta, han desarrollado un trabajo intenso, aglutinando la mayor parte de las publicaciones de género. Aunque ya han sido mencionados con anterioridad en este trabajo, cabe recordar la composición de los mismos y el ámbito disciplinar en el que se desenvuelven.

Desde la Sociología destaca el grupo encabezado por Vicente-Mazariegos, desde el que se han abordado estudios sobre la situación de la mujer en el mundo rural, patrocinados por el Instituto de la Mujer en el marco del I Plan para la Igualdad de Oportunidades de las Mujeres⁹⁴.

En el campo de la Geografía actúan paralelamente dos grupos. Por un lado, en la Universidad Complutense de Madrid trabajan los investigadores liderados por Ana Sabaté. Por otro lado, en la Universidad Autónoma de Barcelona tiene lugar el trabajo del equipo encabezado por Maria Dolors García Ramón, que se ha ampliado con la incorporación de nuevas zonas de estudio a través de la colaboración con otras universidades⁹⁵.

⁹⁴ VICENTE-MAZARIEGOS, J.L. et al. (1991): *Situación socio-profesional de la mujer en la agricultura. II. La mujer en las estadísticas oficiales*. Madrid. MAPA. 256 pp.

VICENTE-MAZARIEGOS, J.L. et al. (1991): *Situación socio-profesional de la mujer en la agricultura. V. Análisis sociológico*. Madrid. MAPA. 250 pp.

CAMARERO, L. A.; SAMPEDRO, R. y VICENTE-MAZARIEGOS, J.L. (1991): *Mujer y ruralidad. El círculo quebrado*. Madrid. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. 237 pp.

⁹⁵ Para más detalle, consultar GARCÍA RAMÓN, M. D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): op. cit. Pp. 46-49.

En la incorporación de la perspectiva de género también han jugado un importante papel el tratamiento dado por parte de algunas revistas, como *El Campo* y *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, que han publicado algunos números monográficos y han promovido de forma permanente el desarrollo y proyección de estas líneas de investigación.

Hasta este momento nos hemos aproximado a la evolución de la investigación con enfoque de género atendiendo a las transformaciones experimentadas por el mundo rural, que han desembocado en la aparición de nuevas líneas temáticas. Así mismo, se ha expuesto un primer acercamiento a la situación de la perspectiva de género en nuestro país, comparándola con la investigación internacional. En el siguiente epígrafe desarrollaremos con más detalle la producción de género en los estudios rurales por líneas temáticas, haciendo referencia, entre otras, a las publicaciones que se han mencionado en las líneas precedentes.

1.3.3. Las principales líneas temáticas.

A tenor de lo que hasta ahora venimos exponiendo, en la producción española de estudios rurales con enfoque de género ha sido posible detectar una progresión temática, en sintonía con el proceso de renovación experimentado por el medio rural. En este sentido, se ha evolucionado desde una primera etapa caracterizada por el predominio de estudios sobre la agricultura familiar y la invisibilidad del trabajo femenino en las dos esferas, y sobre la división del trabajo según roles de género.

En la segunda fase se atiende a la nueva situación que se le plantea a la mujer rural: la multiplicidad de funciones y actividades, el nuevo papel que está desempeñando como asalariada o empresaria, y la función que adquiere en el desarrollo rural, son alguna de las líneas temáticas sobre la que descansan los análisis del medio rural desde la perspectiva de género.

1.3.3.1. La mujer en la agricultura.

En la segunda mitad de la década de los ochenta, y después de unos primeros antecedentes puntuales⁹⁶, tiene lugar de forma manifiesta la incorporación del enfoque

⁹⁶ GARCÍA FERRANDO, M. (1977): *Mujer y sociedad rural. Un análisis sociológico sobre trabajo e ideología*. Madrid. Edicusa. 263 pp.

de género en los estudios rurales en nuestro país, de la mano de la Sociología y la Geografía fundamentalmente.

Se trata de una primera época caracterizada por el predominio de temas relacionados con la actividad agraria, de acuerdo con la propia orientación agrarista de los planteamientos en torno al medio rural. Los temas más recurrentes giran en torno a la división sexual del trabajo en la agricultura; el trabajo femenino en el sector, en particular en la agricultura familiar; el papel de las mujeres como asalariadas del campo; la invisibilidad del trabajo agrícola de la mujer.

En estos primeros años de la investigación sobre aspectos rurales con enfoque de género, cabe destacar una serie de aportaciones como las que se exponen en las líneas que siguen.

Majoral⁹⁷ aborda a finales de los ochenta la evolución e importancia del trabajo femenino en el campo español, en una aproximación por comunidades autónomas en base al Censo Agrario de 1982. Además de las limitaciones impuestas por esta fuente, que dificultan la posibilidad de valorar el peso real del trabajo femenino, la autora señala algunas tendencias del sector. Entre éstas destaca el papel secundario que sigue manteniendo la mujer en las explotaciones, en las que la categoría de *ayuda familiar* aparece ligada a su papel en la producción agraria, frente al minoritario porcentaje de mujeres al frente de explotaciones, en su mayoría viudas, o sustitutas de los maridos, que buscan salarios en otros sectores.

La Sociología proporciona interesantes aportaciones, como el acercamiento que Iglesias de Ussel hace al papel de la mujer en el medio rural andaluz⁹⁸. Este autor hace hincapié en la intervención de la mujer en el ámbito productivo rural de la región a través principalmente de la economía sumergida y de actividades de carácter temporal. El hecho de que la participación de la mujer en la economía rural de la región manifieste

ZAPATERO, S. y JIMÉNEZ, R. (1980): *La mujer en la explotación familiar agraria: Estudio de una zona aragonesa*. Zaragoza. Centro de Investigación y Desarrollo Agrario del Ebro.

⁹⁷ MAJORAL MOLINÉ, R. (1988): op. cit.

⁹⁸ IGLESIAS DE USSEL, J. (1988): 'La mujer en el medio rural andaluz'. *El Campo*. Núm. 107. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 58-67.

estas preferencias, incide en el escaso papel que se le atribuye en la dinámica económica desde las estadísticas oficiales.

García Ramón realiza un interesante estado de la cuestión en el que expone alguno de los estudios llevados a cabo sobre la división sexual del trabajo en la agricultura de los países desarrollados⁹⁹, seleccionando aportaciones de diferentes disciplinas y contextos culturales. Del mismo modo recoge reflexiones sobre algunos conceptos esenciales como son la producción, la reproducción y el trabajo invisible, a los que ya se ha hecho referencia en este trabajo.

En cuanto a la invisibilidad del trabajo femenino, en páginas anteriores se han desarrollado las aportaciones de García Ramón, Majoral y otros autores sobre las limitaciones de las fuentes estadísticas oficiales, por lo que no vamos a extendernos al respecto.

En lo que se refiere al trabajo de la mujer en la explotación familiar, los estudios y publicaciones han sido numerosos. El grupo de investigación de la Universidad Autónoma de Barcelona comenzó a trabajar sobre género con el estudio de las relaciones de género y de la participación de las mujeres en la esfera productiva en las explotaciones familiares agrarias catalanas. De esta labor de equipo surgen numerosas publicaciones y la primera tesis doctoral, abriendo el camino a otras aportaciones. Uno de los aspectos que sobresalen de estos estudios, es la constatación de las limitaciones que caracterizan a las fuentes estadísticas oficiales para conocer el verdadero alcance del trabajo femenino en la agricultura.

Gemma Cànoves¹⁰⁰ analiza el trabajo femenino en las explotaciones familiares de pequeño y mediano tamaño en dos comarcas catalanas, para lo cual ha de recurrir al

⁹⁹ GARCÍA RAMÓN, M. D. (1990): 'La división sexual del trabajo y el enfoque de género en el estudio de la agricultura de los países desarrollados'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 55. Pp. 251-277.

¹⁰⁰ CÀNOVES VALIENTE, G. y GARCÍA-RAMÓN, M.D. (1988): 'El Papel de la mujer en la explotación agraria familiar en Cataluña'. *El Campo*. Núm. 107. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 54-58.

CÀNOVES, G. (1989): 'Actividad de la mujer en la explotación agraria familiar: una primera aproximación en las comarcas de Osona y del Girones'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Universidad Autónoma de Barcelona. Núm. 14. Pp. 73-88.

trabajo de campo, a la vista de la escasa información proporcionada por las estadísticas. En este estudio se evidencia la invisibilidad e infravaloración de la aportación de las mujeres, un trabajo que sin embargo resulta imprescindible para el sostenimiento de estas explotaciones.

En la misma línea se encuentra el estudio de Isabel Salamaña¹⁰¹, que parte del Censo Agrario de 1982 para estudiar la posición de la mujer en las explotaciones agrarias familiares en Gerona. Tras analizar las limitaciones de esta fuente, examina el nivel de ocupación de los miembros de la familia en las unidades productivas familiares, constatando el peso que adquiere la tradición cultural en la Cataluña rural, basada en la institución del *hereu*, que ha conducido al claro predominio de la transmisión hereditaria de la tierra a través de la línea masculina.

En estos trabajos es posible extraer algunas conclusiones comunes. En primer lugar, y como ya se ha referido en estas páginas, la subestimación del trabajo femenino en las estadísticas obedece a un problema de tipo conceptual, ya que la definición de trabajo de la que se parte en las fuentes es muy restringida, hecho especialmente evidente en las actividades agropecuarias y en las explotaciones familiares. Ello es así porque es en estas circunstancias donde los límites entre los ámbitos productivo y reproductivo se difuminan, generándose una situación confusa y de difícil definición, en la que la labor de las mujeres se ubica de forma indistinta en las dos esferas¹⁰².

Por otro lado, el sistema de relaciones interpersonales de la familia se basa en la asignación de unos roles, según los cuales la mujer queda definida por una situación subordinada y secundaria. La identidad doméstica prevalece sobre la profesional, de manera que en la explotación familiar ésta queda limitada a la realización de tareas bajo el amplio concepto de *ayuda familiar*. El carácter no mercantil y gratuito de estas tareas

CÀNOVES, G. (1990): *Mujer, trabajo y explotación agraria familiar en Cataluña: un análisis desde la geografía del género*. [Microforma] Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. 3 microfichas (612 fotogramas).

CÀNOVES, G. (1995): 'Estructura familiar y treball de la dona a l'agricultura: el cas d'Osona i el Baix Empordà'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Universidad Autónoma de Barcelona. Núm. 26. Pp. 53-71.

¹⁰¹ SALAMAÑA i SERRA, I. (1991-1992): 'La dona pagesa, l'oblidada de l'explotació familiar agraria: una aproximació a les comarques gironines'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 19-20. Pp. 103-121.

¹⁰² GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989a): op. cit.

implícito en el propio concepto, comporta la falta de legitimación social del trabajo así realizado. Así pues, se concluye que 'la misma situación subordinada que experimenta la mujer en la institución familiar se refleja en la explotación agraria donde realiza tareas domésticas y de ayuda familiar orientadas principalmente a satisfacer las necesidades doméstico-familiares'¹⁰³.

García-Ramón, Cruz y Salamaña¹⁰⁴ comparan el papel de la mujer en la explotación agraria familiar en Galicia, Cataluña y Andalucía, analizando las diferencias y semejanzas entre las tres comunidades autónomas, para lograr un acercamiento a la función que desempeña en contexto regional en la construcción de los roles y en la definición de las relaciones de género dentro de la explotación agraria familiar. Ante las ya comentadas dificultades impuestas por las fuentes oficiales, la investigación se apoya en un amplio trabajo de campo integrado de forma complementaria por cuestionarios y entrevistas.

La permeabilidad entre las dos esferas es común a todas las áreas de estudio, si bien la adscripción del trabajo productivo a la explotación varía de unas zonas a otras, en función de varios factores: en primer lugar, la disponibilidad de empleos compatibles con la explotación y con las cargas domésticas. En segundo lugar, circunstancias características de determinadas áreas condicionan otras estrategias. Es el caso de la región andaluza, donde el sistema latifundista y el subsidio agrario animan a las mujeres a trabajar como jornaleras agrarias las 60 jornadas necesarias para cobrar la ayuda.

Por último, la necesidad de rentas complementarias para la supervivencia de la economía familiar puede desembocar en algunos casos en la *triple jornada*, en la que la mujer interviene en tres frentes de forma simultánea. De acuerdo con lo anterior, la elevada intensidad de la jornada de trabajo de la mujer es otro elemento en común en las áreas de estudio.

En definitiva, las autoras concluyen que el medio económico y cultural, o lo que es lo mismo la escala local, interviene decisivamente en la construcción de las relaciones de género, y que el sistema productivo, con su evolución y sus características, juega un

¹⁰³ CÀNOVES, G. (1989): op. cit. P. 83.

¹⁰⁴ GARCÍA RAMÓN, M.D.; CRUZ VILLALÓN, J. y SALAMAÑA SERRA, I. (1994): op. cit.

importante papel. Ante los resultados del análisis efectuado por la investigación, el contexto regional y las particularidades locales se revelan esenciales en el diseño de modelos regionales diferentes. La consideración de estas conclusiones es especialmente relevante de cara a la implementación de políticas eficaces, y del mismo modo han de tenerse en cuenta en toda reflexión sobre el futuro de los espacios rurales.

En este sentido, aportaciones más recientes anuncian la posible caducidad de este modelo¹⁰⁵. Ello no se encuentra relacionado tanto con las exigencias de la economía de mercado, ante las cuales la explotación familiar parecía oponer una resistencia basada en el desarrollo de estrategias de supervivencia en las que la mujer ocupa un papel esencial. Es precisamente en las ventajas competitivas de las explotaciones familiares donde reside la debilidad de las mismas: el obligado y cada vez más intenso recurso a la pluriactividad como forma de supervivencia de estas unidades productivas, acentúa la importancia del trabajo femenino dentro de la explotación para el mantenimiento de la misma, al tiempo que desplaza el centro de gravedad económico de la familia fuera de la propia unidad familiar, hasta entonces identificada como unidad productiva. Ello es así porque 'la pluralidad de adscripciones profesionales de sus miembros está destruyendo el postulado de unidad familiar implícito en la definición de la familia agrícola'¹⁰⁶.

Estos estudios señalan la incidencia que en el proceso descrito está teniendo la reestructuración de la ruralidad, donde la emergencia de actividades alternativas a las tradicionales, las nuevas pautas de movilidad entre los medios rural y urbano, y las diferencias culturales entre las jóvenes y las generaciones de más edad, convergen en actitudes cuyo telón de fondo es la búsqueda de la ruptura del sistema de relaciones de dependencia y subordinación¹⁰⁷.

¹⁰⁵ GARCÍA BARTOLOMÉ, J.M. (1999): 'Las mujeres en el ámbito de las explotaciones familiares agrarias'. *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 63-81.

¹⁰⁶ GARCÍA BARTOLOMÉ, J.M. (1999): op. cit. P. 59.

¹⁰⁷ SAMPEDRO GALLEGOS, R. (1996): *Género y ruralidad. Las mujeres ante el reto de la desagrarización*. Madrid. Instituto de la Mujer. 544 pp.

CAMARERO, L.; SAMPEDRO, R. y VICENTE-MAZARIEGOS, J.I. (1991): *Mujer y ruralidad: el círculo quebrado*. Madrid. Instituto de la Mujer. 237 pp.

El trabajo asalariado constituye otra de las formas que adquiere el trabajo femenino en la agricultura, en lo que supone el contrapunto a lo anterior. El mencionado estudio de García Ramón, Cruz y Salamaña analiza la situación de las jornaleras andaluzas en comparación con la agricultura familiar. La ubicación en esta comunidad autónoma se relaciona con la tradición latifundista de la campiña, con la tendencia hacia determinada orientación productiva que determina la concentración del empleo en períodos de tiempo limitados y el paro estacional, y con el papel de la Administración a través de la aplicación de ciertas medidas sociales encaminadas a contrarrestar los efectos del paro agrícola.

Según se desprende del análisis, aunque el trabajo de estas jornaleras se hace visible con la remuneración del mismo, la valoración social no es paralela a la estadística, y son las razones puramente económicas de necesidad de ingresos las que motivan esta ocupación.

Parecidas conclusiones se extraen del estudio que Alicia Langreo hace del trabajo asalariado femenino en España a partir de las fuentes oficiales, como son Encuesta de la Población Activa (EPA en lo sucesivo), la Encuesta de Estructuras de las Explotaciones Agrarias y el Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social (en adelante REASS)¹⁰⁸. Según dichas fuentes, la población activa agraria asalariada femenina se concentra en determinadas regiones, especialmente en la andaluza, tanto en su forma ocupada como en la parada. Se observa no obstante que las ventajas de ciertas medidas ligadas al REASS, como son el Plan de Empleo Rural (PER en adelante) y el subsidio, unido a la inclusión en el propio REASS de situaciones precarias, determina que las cifras de mujeres activas agrarias supere la realidad.

Amén de estas consideraciones, el estudio revela que la actitud de las mujeres ante el trabajo está condicionada por sus responsabilidades domésticas y por la consideración del trabajo fuera de la familia como una ayuda a la renta familiar, lo que se resume en definitiva en la construcción de las relaciones de género y el establecimiento del sistema de valores que subordina la faceta profesional a la doméstica.

¹⁰⁸ LANGREO NAVARRO, A. (1999): 'Asalariadas en la agricultura'. *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 113-129.

Pero no es sólo en la estructura familiar donde reside la actitud de las mujeres hacia el trabajo asalariado: las propias características de eventualidad, descalificación y baja remuneración del mismo intervienen también en la poca atracción ejercida por él.

M^a José Prados Velasco¹⁰⁹ analiza las condiciones de vida y de trabajo de las temporeras empleadas en las explotaciones freseras de la costa oriental de Huelva. A las características ya referidas de eventualidad y estacionalidad ligadas al trabajo agrícola asalariado, se añade el de la emigración temporal como otro de los condicionantes del empleo asalariado de la mujer andaluza. Como señalan otros autores, Prados encuentra estos desplazamientos motivados tanto por las necesidades económicas de las familias como por la posibilidad de completar las cuarenta peonadas requeridas para la percepción del subsidio de desempleo agrario. Igual parecer muestra en lo que se refiere a la subordinación del trabajo femenino ante las responsabilidades domésticas.

Añade una reflexión: los desplazamientos de las familias a los lugares de trabajo no sólo dificulta aún más la compatibilización del trabajo productivo y el reproductivo, dadas las especiales circunstancias de la vivienda temporal, la integración en el ámbito de destino y la escolarización de los hijos. Además de ello, éste último cambio que los hijos han de experimentar todos los años, repercute negativamente en el rendimiento escolar, contribuyendo en cierta medida a perpetuar las condiciones de escasa o inadecuada formación, lo que a su vez limita las posibilidades de las nuevas generaciones para encontrar trabajo fuera del sector.

1.3.3.2. El éxodo rural de las jóvenes.

Con anterioridad hemos sacado a colación la ruptura generacional que se produce entre las jóvenes y los miembros de más edad en las sociedades rurales. A menudo con el apoyo de sus madres, las jóvenes rechazan el tradicional sistema de relaciones que las subordina y las enquistaba en situaciones poco deseables, desde un contexto de diferencias culturales y formativas intergeneracionales que anima a las jóvenes a alejarse del ambiente agrícola. La consecuencia de esta actitud es la masculinización de la población rural, fenómeno que ha sido objeto de estudio de diversas investigaciones.

¹⁰⁹ PRADOS VELASCO, M.J. (1995): 'Temporeras y trabajo en las explotaciones freseras de la costa oriental de Huelva'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 107-126.

Ana Sabaté¹¹⁰ y Benjamín García Sanz¹¹¹ analizan la emigración selectiva que afecta en mayor proporción a las generaciones más jóvenes y a las mujeres. La primera integra el tema en un acercamiento a la situación de las mujeres que residen en las zonas rurales, en el que analiza igualmente el trabajo y las condiciones de vida del colectivo femenino en dichas áreas. El segundo lo estudia como parte de un fenómeno más amplio, el de la pérdida de población que experimenta el mundo rural desde mediados del siglo XX.

En ambos casos, las razones que explican la emigración femenina son de tipo económico, social y cultural. En primer lugar, la falta de reconocimiento tanto de las tareas reproductivas como de las productivas que la mujer desempeña en la explotación familiar, en su papel de esposa del titular, desaniman a las jóvenes a heredar esta función.

En segundo lugar, el creciente acceso de las mujeres al mercado laboral lleva aparejada la demanda de empleos y de condiciones laborales que el medio rural no alcanzaba a ofrecer. En este sentido, la mejor formación de las jóvenes rurales no se corresponde con la posibilidad de llevar a la práctica actividades relacionadas con dicha formación en el ámbito rural.

Finalmente, la superación experimentada en los medios urbanos de ciertos límites y tabúes ligados a la división de roles por género, no encuentra reflejo en un medio rural que aún mantiene determinados patrones de comportamiento, o cuando menos ciertas formas de pensar, que suponen un elemento de presión social. La cercanía de los dos ámbitos favorece la toma de conciencia de esas diferencias, lo que constituye un motivo más que anima a la marcha.

En tono similar se expresa Rosario Sampedro, al reflexionar sobre el éxodo femenino español, de especial incidencia en la década de los sesenta y setenta. El modo

¹¹⁰ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989b): *Las mujeres en el medio rural*. Madrid. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. 170 pp.

¹¹¹ GARCÍA SANZ, B. (1995): 'Algunos procesos sociodemográficos del medio rural'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 97-106.

en que se ha difuminado la frontera entre lo productivo y lo reproductivo en la aportación femenina en el medio rural, determina una situación en la que las mujeres trabajan por partida doble sin disfrutar de las ventajas de trabajar. Ante esta perspectiva, no es de extrañar que las nuevas generaciones desarrollen actitudes en busca de la separación entre las dos esferas, y la posibilidad de ejercer realmente la domesticidad o el empleo desde una relación más clara con la actividad económica, lo que parece ser posible únicamente en el medio urbano a través del matrimonio o de la salarización¹¹².

La autora muestra cierta preocupación por la continuidad de la agricultura familiar, en tanto que 'la sobreemigración de mujeres jóvenes (...) ha introducido un elemento altamente distorsionador en la vida social y económica del mundo rural (...) origina situaciones preocupantes en lo que concierne al sostenimiento demográfico del mundo rural, y plantea interrogantes sobre la posibilidad de mantener una agricultura familiar sin mujeres'¹¹³. El proceso parece remitir en la década siguiente, si bien no es la marcha de las jóvenes rurales, sino el destino que eligen. Así, 'en la década de los ochenta, al tiempo que se produce un cambio de tendencia en los flujos demográficos entre la ciudad y el campo, remite considerablemente la sobreemigración femenina joven en el medio rural, y varía su destino, apreciándose una nueva movilidad hacia las cabeceras comarcales'¹¹⁴. Esta nueva orientación se encuentra estrechamente relacionada con el más amplio contexto de cambios que afectan al medio rural, al que ya nos hemos referido en varias ocasiones como *reestructuración del medio rural*. Puesto que se trata de un tema con amplia repercusión en la investigación por parte de las ciencias sociales, consideramos oportuno dedicarle un espacio propio en este trabajo, de modo que será tratado en las páginas que siguen.

La ruptura generacional es abordada desde su importante papel en el origen de las nuevas actitudes, en una obra acerca de la situación de la mujer en el ámbito rural¹¹⁵. La

¹¹² SAMPEDRO GALLEGU, R. (1999): 'Las mujeres ante le reto de la desagrarización'. En *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 15-25.

¹¹³ SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): *Género y ruralidad. Las mujeres ante el reto de la desagrarización*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. P. 104.

¹¹⁴ SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): op. cit. P. 105.

¹¹⁵ CAMARERO, L. A.; SAMPEDRO, R. y VICENTE-MAZARIEGOS, J. I. (1991): op. cit.

investigación cualitativa trata de estudiar el significado del desarraigo de la mujer joven, a través del análisis de experiencias de mujeres en siete comarcas españolas, seleccionadas por representar otras tantas combinaciones de actividades laborales femeninas . El rechazo generacional hacia actividades agrícolas es interpretado también aquí como la necesidad que tienen las jóvenes de establecer relaciones salariales con el trabajo realizado, algo prácticamente impensable en la agricultura familiar, habida cuenta de la invisibilidad que caracteriza al trabajo femenino. Frente a ello, la industria y los servicios ofrecen más oportunidades de empleo.

A las mayores oportunidades laborales hay que añadir un segundo factor ya mencionado con anterioridad: se trata de la importancia que para las mujeres jóvenes desempeña la movilidad espacial como elemento de cambio respecto a las restricciones sociales de las comunidades rurales. Las motivaciones de las mujeres para abandonar temporal o permanentemente el medio rural, conjugan los dos factores referidos de forma variable según las zonas de estudio.

1.3.3.3. La industrialización rural.

Ana Sabaté examina en una amplia producción científica el trabajo femenino en la industria rural en España, abordando el tema en atención a varios aspectos. En primer lugar, analiza la relación entre los procesos de industrialización rural y el especial atractivo de la mano de obra femenina rural por sus particulares características de flexibilidad, docilidad, abundancia y bajo coste, ya relatados en este trabajo¹¹⁶. En este sentido, la amplia disponibilidad de trabajadoras constituye un factor de localización para cierto tipo de industrias, que responden así al encarecimiento de los factores de producción.

La autora destaca como las industrias más representativas de esta tipología a las empresas de confección, del calzado y las agroalimentarias. Este tipo de empresas da pie a una abundante producción científica en la que se describen y analizan las

¹¹⁶ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989): op. cit.

MARTÍN GIL, F. (1990): 'Las trabajadoras rurales como factor de localización de la industria de la confección. Algunas estrategias empresariales'. *III Coloquio de Geografía Industrial*. Asociación de Geógrafos Españoles. Sevilla. Pp. 65-75.

experiencias concretas de diversas áreas rurales españolas¹¹⁷. Se trata en su mayor parte de sectores productivos caracterizados por el uso intensivo del factor humano y extensivo del factor capital, el carácter artesanal del modo de producción, la localización dispersa de las unidades de producción, y una tendencia al desarrollo de parte del proceso productivo en el marco de la economía informal.

En relación a este último punto, el trabajo a domicilio y la subcontratación de pequeños talleres reduce considerablemente la inversión al disminuir costes salariales, pero sitúa a las mujeres en posiciones marginales dentro del mercado laboral. Se trata de una compleja y delicada cuestión que ha sido objeto del estudio por parte de los investigadores¹¹⁸. Sobre este respecto, 'la consideración del trabajo femenino como un

¹¹⁷ BERNABÉ MAESTRE, J.M.; SALOM CARRASCO, J. y BOTELLA GÓMEZ, A. (1984): 'Desarrollo industrial en la provincia de Alicante'. *Estudios Territoriales*. Núms. 13-14. Pp. 13-28.

CABALLÉ, A. y MORALES, S. (1996): 'La mujer en la industria agroalimentaria y el desarrollo rural. El caso de las conservas de anchoas y las cárnicas (Girona) y la conserva de vegetales (Ribera de Navarra)'. *Actas del VIII Coloquio de Geografía Rural*. Universidad de Zaragoza. Asociación de Geógrafos Españoles. Pp. 581-592.

CELADA CRESPO, F.; LÓPEZ GROH, F. y PARRA BAÑO, T. (1984): 'Crisis industrial y proceso de urbanización en la provincia de Madrid'. *Estudios Territoriales*. Núms. 13-14. Pp. 113-125.

DOMINGO, C. y VIRUELA, R. (1997): 'Trabajo femenino en agroindustrias tradicionales'. *Cuadernos de Geografía*. Universidad de Valencia. Núm. 61. Pp. 1-15.

DOMINGO PÉREZ, C. (2000): 'Trabajo femenino en una antigua industria rural: el turrón'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): op. cit. Pp. 93-112.

MARTÍN-CARO, J.L. (1990): 'Industrialización rural y condiciones de trabajo de la mujer en el sector textil de Madrid'. *III Coloquio de Geografía Industrial*. Asociación de Geógrafos Españoles. Sevilla. Pp. 76-93.

MORALES PÉREZ, S. y SALAMAÑA SERRA, I. (2000): 'Trabajo femenino en agroindustrias tradicionales de Cataluña'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): op. cit. Pp. 113-132.

PRADOS, M.J. (1998): 'Trabajadoras de segunda clase. Mujer y empleo en el sector agroalimentario andaluz'. *Trabajo*. Núm. 4. Pp. 171-186.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1992): 'Industria rural en Toledo: la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Núm. 12. Pp. 277-288.

SÁNCHEZ LÓPEZ, A. et al. (1984): 'La industria de la confección en zonas rurales del sur de Córdoba'. *Estudios Territoriales*. Núms. 13-14. Pp. 47-64.

¹¹⁸ BERNABÉ MAESTRE, J.M. (1981): 'La economía oculta'. *Cuadernos de Geografía*. Núm. 29. Pp. 222-224.

BERNABÉ MAESTRE, J.M. (1989): 'Condiciones de trabajo, salarios y cualificación de la mujer: economía sumergida'. En *Mujer e igualdad de oportunidades en el empleo*. Madrid. Ministerio de Asuntos Sociales. Pp. 33-36.

simple complemento a las rentas familiares permite el desarrollo de estas situaciones¹¹⁹. Ello conduce a un segundo aspecto de la interacción entre industria rural y ocupación femenina abordado por Sabaté, que es expuesto en las líneas que siguen.

En efecto, la autora observa el fenómeno bajo la perspectiva de la ocupación femenina en la industria como una estrategia de supervivencia de las familias ante los procesos de globalización de la economía¹²⁰. Visto desde la pluriactividad o complementariedad de rentas, donde la diversificación de las actividades en el seno de las familias rurales es adoptada como recurso de supervivencia ante la crisis de las explotaciones agrarias.

García-Ramón y Baylina hacen una lectura del trabajo a domicilio en la industria de la confección y del calzado, a través del análisis de experiencias concretas en diferentes zonas del medio rural español¹²¹. En un contexto de flexibilización del trabajo y de globalización de la economía, el recurso al trabajo a domicilio juega con la reducción de costes laborales y con la organización flexible de la mano de obra, elementos con los que se pretende responder a las demandas de la producción industrial. En el texto, las autoras exponen en primer lugar la tendencia que esta modalidad del trabajo flexible manifiesta por su ubicación en medios rurales, no sólo por las consabidas ventajas comparativas como factor de atracción para las industrias descritas con anterioridad. Además de ello, 'en las comunidades rurales el trabajo informal está muy presente, ya

DOMINGO PÉREZ, C. y VIRUELA MARTÍNEZ, R. (1997): 'Mujeres y economía irregular'. *Asparkia. Revista de investigación feminista*. Núm. 2.

RUESGA BENITO, S.M. (1988): 'La mujer en la economía sumergida'. *Información Comercial Española*. Núm. 655. Pp. 57-72.

VILLARIÑO PÉREZ, M. y ARMAS DIÉGUEZ, P. (2000): 'La aldea global y el trabajo a domicilio en Galicia: coser y cantar'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): op. cit. Pp. 245-268.

VIRUELA MARTÍNEZ, R. (2000): 'Mujeres y trabajo no declarado en la industria del calzado'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): op. cit. Pp. 269-288.

¹¹⁹ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989): op. cit. P. 141.

¹²⁰ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1995b): 'Mercat de treball femení i industrialització rural a Espanya: relacions amb l'economia global'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 26. Universidad Autónoma de Barcelona. Pp. 167-178.

¹²¹ BAYLINA FERRÉ, M. y GARCÍA-RAMÓN, M. D. (1999): 'Trabajo domicilio en sectores industriales'. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 81-96.

que es más probable que existan densas redes sociales en las que esta actividad se contemple como parte intrínseca de la vida cotidiana, de la que participan otras múltiples actividades de autoabastecimiento', de modo que tradición y costumbre inciden en la percepción de la economía informal como 'una forma de intercambio entre la comunidad que no un fraude'¹²².

En segundo lugar describen el tipo medio de mujer que desempeña estas actividades, tratándose normalmente de mujeres con responsabilidades familiares, que son las que están dispuestas a asumir esta incierta situación debido precisamente a la posibilidad de compatibilizar el trabajo productivo y el reproductivo. Esta circunstancia indica claramente que la división sexual del trabajo y la desigual asignación de roles dentro de los hogares, constituyen el mejor apoyo para el sostenimiento del trabajo a domicilio, especialmente desde la percepción del mismo como ventaja para las trabajadoras.

1.3.3.4. Dotación y acceso a los servicios.

La atención de la que ha sido objeto este aspecto por parte de los estudios rurales, ya ha sido mencionada con anterioridad integrándose en el área temática de *Desplazamientos, movilidad y accesos*. Recordando brevemente lo expuesto entonces, las aportaciones realizadas en el tema que nos ocupa señalaban la especial incidencia que para las mujeres rurales tienen las limitaciones de movimientos y de accesos, a tenor de la a menudo insuficiente dotación de servicios básicos ligada a los criterios de racionalidad económica y a la baja densidad de población de las áreas rurales. Las mujeres resultan las más afectadas por esta situación desventajosa, al ser ellas las principales usuarias de los servicios habida cuenta de su adscripción a las tareas reproductivas, entre las que figuran el cuidado de los familiares dependientes (niños, enfermos y ancianos) y el suministro de compras de primera necesidad. En este contexto, la cercanía o el acceso a los servicios básicos se convierte en elemento determinante en las condiciones de vida de las mujeres rurales.

La investigación se acerca al tema de los equipamientos tomando en consideración varios elementos: por un lado, numerosos estudios desarrollan su exposición analizando

¹²² BAYLINA FERRÉ, M. y GARCÍA-RAMÓN, M. D. (1999): op. cit. P. 85.

la incidencia de la localización y el acceso a los servicios sobre las mujeres, haciendo hincapié en la mayor trascendencia que este hecho alcanza en los medios rurales¹²³. Las razones de esta diferenciación espacial residen en la menor dotación de servicios y en la accesibilidad a los mismos, que a su vez constituyen los otros aspectos hacia los que se dirige la atención de los estudios.

En efecto, ligado a la prioridad dada a la rentabilidad económica de los equipamientos frente a los beneficios sociales que estos producen, se ha producido una reestructuración de los servicios en respuesta al despoblamiento rural de algunas zonas, dando como resultado la localización de los mismos en las cabeceras comarcales y en los municipios mayores. La tipología de los servicios sociales y los de primera necesidad es contemplada por algunos estudios. Sabaté¹²⁴ distingue entre los servicios educativos y escolares, los sanitarios y los servicios comerciales. Ante la inexistencia de guarderías, las madres desarrollan estrategias que permitan compatibilizar de alguna manera el cuidado de los pequeños con el trabajo productivo, recurriendo a la ayuda de los familiares, generalmente las abuelas, o llevando a los hijos al trabajo cuando les es posible. En cuanto a los equipamientos comerciales, su carácter de servicio privado agudiza aún más el problema de desabastecimiento, superado mediante el desplazamiento o a través del comercio ambulante, que se convierte a menudo en el único medio cuando la movilidad es limitada.

Continuando con la misma autora, la movilidad y la accesibilidad son calibradas en razón a la disponibilidad de transporte. Habida cuenta de que los criterios en los que se

¹²³ ALGUACIL, P. y BORDIÚ BARREDA, E. (1986): 'Aspectos de la emigración femenina en zonas de montaña: la sierra de Ayllón'. En *IV Jornadas de Investigación Interdisciplinaria sobre la Mujer (Madrid, 1984)*. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid. Pp. 233-249.

GARCÍA, C. (1988): 'Análisis de tiempos y movimientos del trabajo doméstico en las zonas rurales y urbanas'. En DURÁN, M.A. (1988): *De puertas adentro*. Madrid. Instituto de la Mujer. Pp. 341-356.

RABANAQUE, G. (1999): 'Mujer rural, salud y calidad de vida'. *Ruralia. Revista del món rural valencià*. Núm. 3. Pp. 5-8.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1988): op. cit.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989a): op. cit.

¹²⁴ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989b): op. cit.

apoya la dotación de transporte público son similares al resto de servicios, el transporte público rural es limitado cuantitativa y cualitativamente, cuando no es inexistente, hecho que ocurre en zonas de montaña y poco pobladas, por lo que el transporte privado se convierte así en elemento esencial de movilidad. Aquí reside una de las principales diferencias entre los géneros, en tanto que la disponibilidad del vehículo familiar suele estar restringida al varón.

Con respecto a este y a otros puntos, aparece la reflexión sobre la mentalidad de las sociedades rurales, que supone un serio lastre y por ello dificultad añadida para la superación de los problemas descritos. Los modos de concebir las relaciones familiares y las responsabilidades a ellas ligadas, genera una percepción negativa sobre la utilización de ciertos servicios, como son las guarderías, las residencias de ancianos, e incluso la asistencia a domicilio, que a menudo cae bajo la consideración de abandono¹²⁵. El uso del vehículo familiar por parte de la mujer, e incluso la obtención del permiso de conducir en ocasiones debe soportar el peso de una actitud poco favorable.

Mary Braithwaite realiza una amplia investigación en proyectos de la Comisión Europea sobre la igualdad de oportunidades en el desarrollo rural de la Unión Europea¹²⁶. A tenor de los resultados de las investigaciones llevadas a cabo, esta autora afirma que la deficitaria integración de las mujeres en la economía formal se deriva de una serie de factores, entre los que destacan la falta de empleos para las mujeres en las zonas rurales, y muy especialmente las dificultades que tienen para acceder al mercado laboral, relacionadas con la ausencia de medios de transporte, de servicios de guardería, y con un elemento que ahonda el problema de las mujeres rurales: la centralización de los servicios públicos¹²⁷.

¹²⁵ DOMINGO SEGARRA, T. (1995): 'Infraestructuras y protección social'. *Mujeres*. Núm. 17. Madrid. Instituto de la Mujer. Pp. 10-11.

¹²⁶ COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994): *La actividad económica y la situación de las mujeres en las zonas rurales*. Serie 'Europa Verde'. Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo. 247 p.

¹²⁷ BRAITHWAITE, M. (1996): 'Copartícipes de pleno derecho en el desarrollo'. *LEADER Magazine*. Núm. 11. Disponible en Internet: www.rural-europe.aeidl.be/rural-es/biblio/women/art01.htm

1.3.3.5. La reestructuración del mundo rural.

Los procesos de cambio y reestructuración económica ligados a la globalización post-industrial, establece nuevos presupuestos basados en la aparición y desarrollo de nuevas fórmulas de producción y de consumo que anulan las tradicionales pautas y reconstruyen la percepción de lo rural, dejando de identificarse con el sistema campesino tradicional.

i. Los cambios y el género.

El conjunto de cambios que experimenta el medio rural y que permite hablar de *nueva ruralidad*, ha dado pie a una prolífica producción científica que examina la cuestión desde múltiples ángulos. La multiplicidad de aspectos que comporta la variedad de puntos de vista desde los cuales puede ser contemplada, ha centrado la atención tanto de los teóricos como de los que han de llevar a cabo actuaciones en respuesta. Se trata de un fenómeno de creciente papel en los foros académicos y políticos, de tal incidencia que ha reclamado el diseño de políticas de actuación. Tanto es así, que la política regional ha tenido que replantear sus esquemas para adaptarse a la nueva realidad, desde el momento en que el objetivo de *desarrollo rural* adquiere nuevas connotaciones, de forma paralela a la propia noción de ruralidad.

La cuestión del género no puede permanecer ajena a ello, ya que las mujeres intervienen en los procesos de cambio no sólo como sujeto pasivo, sino muy especialmente de forma activa. En este sentido, el papel catalizador de las mujeres en el desarrollo rural constituye una de las líneas de análisis más interesantes del enfoque de género.

La interacción entre la reestructuración del mundo rural y la perspectiva de género, proporciona no pocos elementos para ser objeto de análisis. De los principales ejes temáticos que aglutinan la producción científica, caben destacar los que siguen: la desagrarización y las nuevas funciones de la ruralidad; las nuevas actividades ligadas al elemento anterior; la reestructuración de la unidad familiar; la pluriactividad como estrategia; la formación como clave para el cambio; el papel de la mujer en el desarrollo rural.

ii. *La desagrarización y las nuevas funciones de la ruralidad.*

En un estudio al que ya hemos hecho referencia con anterioridad¹²⁸, se observa cómo las transformaciones de la ruralidad inciden en el replanteamiento de la función de la mujer en la sociedad rural, y en la búsqueda de nuevas identidades apoyadas en la autonomía individual frente al tradicional rol secundario y dependiente.

Los autores destacan cuatro grandes cambios que otorgan nuevos significados a los espacios rurales, transformando así la percepción de los mismos. Desde estas consideraciones, la ruralidad va a ser entendida y demandada en primer lugar como soporte residencial, bien proporcionando lugar de residencia a las clases altas que buscan una alternativa a la vida urbana, o bien a través de los pueblos-dormitorio dependientes en lo productivo de núcleos mayores. La segunda función que los autores identifican es la de espacio del ocio-turismo, en lo que constituye un fenómeno redefinidor del medio rural español. Las áreas de montaña, las más afectadas por el despoblamiento, reciben la atención de planteamientos en la línea de la conservación medioambiental, siendo éste un nuevo uso que también se le reconoce al medio rural. Por último, la ruralidad es entendida como soporte productivo, abrigando cambios que afectan a la economía agraria tradicional. La evolución que ésta va a seguir oscila desde la decadencia de actividades tradicionales incapaces de competir con los mercados internacionales, hasta la adaptación basada en la tecnificación o en la especialización productiva.

Estas nuevas funciones justifican el empleo del término *desagrarización*, como expresión de la multiplicidad de actividades que conduce a la superación de planteamientos agraristas. Esta misma diversificación productiva y funcional constituye el motor de impulso para muchos espacios rurales, aunque también amenaza a muchos otros. En este contexto, las mujeres aparecen como el colectivo más sensible a la alteración de los usos tradicionales: la pérdida de sus funciones en la economía familiar y en los sistemas productivos agrarios tradicionales conduce a la desvalorización social de la mujer. Este cambio de identidad tiene también un componente de renuncia: a la masculinización de muchas actividades agrarias y al desgaste de sus tradicionales

¹²⁸ CAMARERO, L. A.; SAMPEDRO, R. y VICENTE-MAZARIEGOS, J. I. (1991): op. cit.

funciones, se une el rechazo de las jóvenes generaciones a la herencia de papeles en la organización del trabajo familiar.

Bericat y Camarero insisten en la línea que versa sobre la identidad profesional de las mujeres rurales¹²⁹, examinando mediante un acercamiento empírico exhaustivo la realidad laboral del colectivo femenino en el medio rural andaluz, añadiendo al análisis la percepción y valoración que las mujeres manifiestan acerca de las profesiones que desempeñan. A tenor de los resultados, el panorama de las mujeres rurales andaluzas refleja la incidencia de la desagrarización y el peso adquirido por el sector terciario. Además de ello, la situación laboral en que las trabajadoras se desenvuelven se caracteriza por la precariedad, la irregularidad y las bajas remuneraciones. En este entorno, las actitudes ante el trabajo permiten constatar la especial valoración que las mujeres hacen de la estabilidad y del reconocimiento legal.

La apertura de nuevas posibilidades de profesionalización extraagrarias se une al escaso reconocimiento social y jurídico que padece el trabajo femenino en la agricultura, desembocando en la huida generalizada de ésta y la búsqueda de empleos no agrarios. En este sentido, el estudio sobre *La situación socio-profesional de la mujer en la agricultura*¹³⁰ auspiciado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, despliega una amplia investigación en la que se analizan los modos de inserción de las mujeres en el mercado de trabajo agrario, proporcionando un inestimable conocimiento del fenómeno de la desagrarización del empleo femenino, así como de la forma en que ésta afecta a las familias rurales, desde el momento en que el estudio integra la desagrarización en las estrategias de supervivencia de las familias en los diferentes espacios rurales analizados.

iii. Reestructuración de la unidad familiar y profesionalización de la mujer.

La forma en que las familias desarrollan estrategias para adaptarse a las nuevas pautas de producción y consumo constituye una interesante línea de análisis. La ruptura del tradicional presupuesto de la familia agraria como unidad de producción adopta la

¹²⁹ BERICAT, E. y CAMARERO, M. (1994): *Trabajadoras y trabajos en la Andalucía rural*. Sevilla. Instituto Andaluz de la Mujer. 435 p.

¹³⁰ VICENTE-MAZARIEGOS, J.; PORTO, L.; CAMARERO, L. y SAMPEDRO, R. (1988): *Situación socio-profesional de la mujer en la agricultura*. 5 tomos. Madrid. MAPA.

forma de la pluriactividad, y es la mujer la que, merced a la reconocida flexibilidad de su trabajo en la explotación familiar, se muestra más idónea para desempeñar este papel.

Montserrat Villariño analiza la situación de Galicia incidiendo en la práctica de la pluriactividad como fórmula de supervivencia de la unidad familiar gallega, haciendo hincapié en el protagonismo que adquiere la mujer, artífice y pieza fundamental de esta estrategia¹³¹. En el marco de la era post-productivista y de la transición obligada desde el planteamiento agrarista hasta un modelo de múltiples funciones, la autora señala que el medio rural gallego mantiene una ventaja con respecto a otros contextos rurales españoles. Se trata de la pluriactividad como fórmula de fácil aplicación en la sociedad rural gallega, cuyos miembros combinan actividades extraagrarias con las propiamente agrarias con anterioridad a la situación actual, y están habituados a complementar entre todos las rentas familiares. Además, el papel esencial de la mujer gallega en la familia como unidad social y económica es un fenómeno ya secular, desde que los varones seguían la vía migratoria.

Rosario Sampedro¹³² reflexiona acerca de la plurirrenta o combinación de ingresos de distinta procedencia como forma de supervivencia de las familias rurales, y de la novedad que supone la incorporación a la entidad familiar de las actividades productivas de todos los miembros, frente al anterior concepción en la que sólo era reconocida la actividad del titular de la explotación. La generalización de la pluriactividad en el seno de las familias constituye el marco de la desagrarización laboral de la mujer, desde el momento en que la insuficiencia de la renta agraria para mantener a las familias anima y justifica la profesionalización de ésta. Unido esto a las nuevas oportunidades emergentes, las mujeres buscan la desvinculación de la agricultura familiar y ponen sus miras en la salarización, no sólo por razones económicas, sino también por motivaciones de distinta índole, entre las que sobresalen la búsqueda del reconocimiento social.

Ana Sabaté medita sobre la decadencia de la familia como unidad económica¹³³. La familia rural como entidad orgánica capaz de autoabastecerse de casi todo lo necesario,

¹³¹ VILLARIÑO PÉREZ, M. (1995): 'Las mujeres rurales como artífices de la pluractividad'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 11-24.

¹³² SAMPEDRO GALLEGO, R. (1996): op. cit.

¹³³ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989b): op. cit.

cede paso ante una situación en la que los bienes y servicios que antes eran obtenidos dentro de la familia, ahora deben adquirirse en el mercado. Ello afecta a las mujeres de forma significativa. En primer lugar porque pierden su anterior función vinculada a la producción de bienes de autoconsumo, en segundo lugar porque la necesidad de aumentar los ingresos monetarios auspicia el acceso de las mujeres a la esfera productiva.

En definitiva, se asiste a una redefinición de su función y a una redistribución de papeles dentro de la familia. Sin embargo, el reparto de las tareas productivas no tiene un efecto similar en las responsabilidades domésticas, que mantienen su relación de exclusividad con la mujer. El resultado de ello es una panorama general de simultaneidad de tareas, en la que las mujeres han de compatibilizar sus responsabilidades por partida doble. Este cuadro general presenta no obstante una gran heterogeneidad de matices dada la complejidad de los contextos rurales, de modo que se configura un universo de situaciones diferentes de acuerdo con aspectos espaciales, sociales y económicos.

iv. Nuevas actividades y oportunidades para las mujeres.

En lo que respecta a las nuevas oportunidades de inserción laboral que emergen con los procesos de cambio, Sabaté señala la estrecha relación entre la doble jornada a la que está sujeta la mujer, y la caracterización general de estas ocupaciones. El doble juego de las cargas domésticas y las laborales, incide en varios aspectos. Por un lado, las mujeres menos vinculadas a la esfera reproductiva, es decir las solteras y las jóvenes, son las que tienden a concentrar la ocupación en fábricas y talleres, pues son ellas las que pueden disponer de más tiempo. Del mismo modo, las mujeres que tienen más responsabilidades domésticas muestran una clara preferencia por empleos que faciliten la compatibilización de tareas o que requieran el descuido de éstas de forma temporal. En el primer caso se trata de trabajos de tipo estacional, mientras que el segundo consiste en el trabajo a domicilio. En este sentido, la economía informal centra buena parte de estas actividades. Por último, las escasas oportunidades de formación profesional de las mujeres rurales y su tradicional adscripción a las funciones de autoabastecimiento familiar, determina la baja cualificación de las actividades llevadas a

cabo y la tipología de las mismas, viniendo a ser una continuación, a cambio de remuneración, de las tareas que antes desarrollaban en la familia.

Las expectativas que las nuevas funciones han despertado en relación a la integración femenina en el mundo laboral, han sido objeto de no pocos estudios. Las aportaciones de la Geografía en el estudio del papel de las mujeres en el desarrollo rural, inciden en las diferencias regionales y en la especificidad local de los procesos de incorporación de la mujer a la esfera productiva. Desde esta perspectiva se analizan preferentemente los sectores de actividad en los que la participación de la mujer es notoria. Componen un amplio panorama de ocupaciones que Sabaté aglutina en torno a tres ejes. El primero de ellos es el de las actividades artesanales, que contempla una amplia variedad de opciones desde la artesanía textil hasta la alfarería y la cerámica, pasando por la cestería, los bordados y encajes. Se trata de un sector que presenta, pese a la variedad de los productos y de su distribución, algunos elementos comunes como la realización en el propio domicilio, las bajas ganancias generadas, y el elevado nivel de especialización que a menudo requieren estas actividades, lo que supone un largo aprendizaje no reconocido económica ni socialmente.

El segundo consiste en la participación de las mujeres como mano de obra ligada a los fenómenos de descentralización industrial a los que se ha hecho referencia en estas páginas. La autora ofrece un amplio análisis del proceso de industrialización rural, la relación con la disponibilidad de mano de obra femenina, y los principales sectores de producción.

La tercera vía de integración de las mujeres rurales en el mercado laboral lo constituyen los servicios, orientados hacia el comercio y el turismo preferentemente, a lo que se añaden los empleos ligados a los servicios administrativos, que evidencian una clara feminización.

La tendencia hacia la terciarización que se experimenta en los entornos rurales, viene a ser otro de los elementos de cambio en el marco de la reestructuración del medio rural. Está relacionada con los nuevos usos residenciales, medioambientales y de ocio demandados por los consumidores de ruralidad, y con las nuevas pautas de movilidad de la población que reaniman demográficamente los espacios rurales¹³⁴.

¹³⁴ Ver SAMPEDRO GALLEGO, R. (1996): op. cit. Pp. 187-188.

Sabaté señala al turismo en cualquiera de sus modalidades como el sector más feminizado, porque el tipo de tareas que demanda son las mismas que las tradicionalmente adscritas al género femenino en el entorno doméstico. Además de los empleos directos, el propio desarrollo del sector ha supuesto en muchos ámbitos espaciales un motor propulsor de la economía, animando al sector servicios, y generando en consecuencia empleos indirectos vinculados preferentemente a los servicios personales, administrativos y al comercio.

v. *El turismo rural.*

Entre la tipología de actividades turísticas, el turismo rural merece una atención especial por parte de los investigadores, en atención a su especial relación con la mujer rural, y aún más cuando se trata de mujeres que viven y trabajan en explotaciones agrarias familiares. La amplia producción bibliográfica que se ha publicado en torno a este hecho, permite destacar unas líneas argumentales que dan cuerpo a los estudios. Éstos discurren por un lado sobre el papel imprescindible de la mujer en el origen y mantenimiento de esta actividad. Por otro se analiza el peso que la misma ejerce en la economía familiar, y a través de ella en la valoración del trabajo femenino. Finalmente, se reflexiona acerca de los efectos que las actividades turísticas de este tipo pueden tener en las relaciones familiares y en la división de roles por género.

En nuestro país se han llevado a cabo numerosas investigaciones que examinan la cuestión atendiendo diferencias regionales, y el modo en que el componente espacial interviene conjugando los factores e incidencias relativos al turismo rural desde la perspectiva de género. En este sentido, diversas aportaciones apuntan que el carácter aún minoritario y disperso del turismo rural en España en comparación con otras zonas europeas, puede estar relacionado con el hecho de que la legislación turística española no atiende a los alojamientos de turismo rural, lo que ha obligado a las administraciones regionales a desarrollar sus propias modalidades de alojamientos y diseñar las ayudas financieras necesarias¹³⁵. Ello explica en parte la falta de homogeneidad en cuanto a la oferta de alojamientos y los servicios del turismo rural en el territorio nacional.

¹³⁵ GARCÍA-RAMÓN, M.D. et al. (1995): 'Trabajo de la mujer, turismo rural y percepción del entorno: una comparación entre Cataluña y Galicia'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 75. Pp. 115-152.

Montserrat Villariño y Gemma Cánnoves analizan la función que las mujeres están teniendo en las iniciativas de turismo rural en contexto regional gallego, a partir del estudio de una serie de experiencias en dicho contexto¹³⁶. Las autoras constatan el papel esencial que las mujeres desempeñan en el sector, tanto en el origen de las iniciativas como en su desarrollo y mantenimiento. Así mismo, debido a su dedicación a estas actividades se convierten en auténticas cuidadoras del entorno paisajístico, contribuyendo a la concienciación ambiental.

El tipo de tareas ligadas al turismo rural, continuación de las realizadas en la esfera reproductiva, el hecho de que ambas puedan ser desarrolladas en espacios comunes posibilitando su compatibilización, y el carácter secundario que se le otorga al turismo rural como complemento en el modelo de la plurirrenta familiar, son aspectos que hacen de la mujer, desde su rol subordinado en el marco de las relaciones patriarcales de las familias rurales, la persona más adecuada para llevarlas a cabo.

A tenor de lo expuesto, las autoras señalan que el desarrollo de las actividades turísticas, constituye de alguna manera un elemento de lastre. Ello es así porque, si bien contribuyen a la integración de las explotaciones familiares en la economía post-productivista, lo cierto es que la caracterización de las tareas y el papel secundario que ocupan en la economía familiar, plantean serias dudas sobre su capacidad de reformular las relaciones de género. Así, y en tanto que no posibilitan la profesionalización de la mujer, la realización de estas tareas contribuye a reforzar los roles tradicionales.

Ana Caballé contempla el agroturismo, o forma que adopta el turismo rural cuando se encuentra integrado en la explotación agraria, atendiendo a su papel como generador de alternativas laborales a las mujeres en Navarra y Asturias, en entornos poco proclives a ofrecer posibilidades laborales a las mujeres¹³⁷. En el estudio se analizan tanto los

CÁNNOVES VALIENTE, G. y GARCÍA-RAMÓN, M.D. (1995): ‘Mujeres y turismo rural en Cataluña y Galicia: ¿la nueva panacea de la agricultura?’. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 221-238.

¹³⁶ VILLARIÑO PÉREZ, M. y CÁNNOVES VALIENTE, G. (2000): ‘Turismo rural en Galicia. Sin mujeres imposible’. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): op. cit. Pp. 153-171.

¹³⁷ CABALLÉ RIVERA, A. (2000): ‘Implicaciones de género en el desarrollo de la oferta de agroturismo en Navarra y Asturias’. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): op. cit. Pp. 152-170.

factores que intervienen en la emergencia del producto agroturístico, como los efectos de la actividad en las familias y en las mujeres.

Entre los primeros señalan el marco social, económico y político como elementos dinamizadores: la promoción pública, la demanda social y los beneficios económicos y sociales para los productores, entre los que figura la valorización que puede adquirir el trabajo femenino, incentivan el desarrollo de estas actividades. La caracterización de las unidades productivas familiares constituye para la autora un factor de tipo interno, en el sentido de que las familias como productoras tienen motivaciones propias para ejercer este papel. Bajo esta consideración se encuentran el tamaño de la explotación y el tipo de actividad agraria. La primera está ligada a la incapacidad de las pequeñas y medianas explotaciones para asegurar el sostenimiento económico de la familia, lo que genera la necesidad de buscar otras rentas. Ante esta necesidad, el turismo rural representa una estrategia laboral valorada tanto por los ingresos que proporciona, como por la posibilidad de ser llevada a cabo de forma simultánea con otras actividades. Esto conduce al segundo de los factores internos mencionados, ya que las explotaciones con actividades agrarias que permiten mayor disponibilidad de las mujeres, son las que ofertan con más facilidad el producto turístico.

Con respecto a los efectos de la actividad turística, además de la incidencia positiva en la economía familiar y en la consideración del trabajo femenino, la autora destaca la pervivencia de los roles de género y del modo de entender las relaciones familiares, lo que constituye un elemento de claro inmovilismo.

María José Prados contempla la situación en Andalucía¹³⁸, a través de un estudio integrado en un proyecto de investigación de mayor envergadura, destinado a analizar las nuevas actividades rurales y las relaciones de género en diferentes contextos regionales españoles¹³⁹. En el texto se analiza la situación de mujeres al frente de establecimientos dedicados al turismo rural en la región andaluza, animadas por el interés de aportar rentas complementarias opcionales a las agrarias, con lo que

¹³⁸ PRADOS VELASCO, M. J. (1998): 'El papel de la mujer en el desarrollo de nuevas actividades económicas en las áreas rurales. Turismo rural y género en Andalucía'. *Cuadernos Geográficos*. Núm. 28. Pp. 27-44.

¹³⁹ D.G.Y.C.T. PB93-0846. Dirigido por la Dra. M^a Dolors García-Ramón de la Universidad Autónoma de Barcelona. Citado en: PRADOS VELASCO, M.J. (1998): op. cit.

favorecen la reactivación económica y demográfica de los espacios rurales, y contribuyen a la protección medioambiental y patrimonial.

Así mismo, la autora hace hincapié en el retraso por parte de la Administración regional en hacerse eco de las necesidades ligadas a esta actividad, hecho explicado en parte al peso que ha tenido la industria turística tradicional costera, monopolizando la atención y el interés de las instancias públicas, a lo que se añade la falta de demanda característica del turismo rural. En este orden de cosas, la promoción pública de esta actividad en Andalucía se ha caracterizado por el impulso del turismo de interior y muy especialmente el de tipo ecológico, y no por el apoyo a iniciativas de la población rural ni el fomento de la diversificación de actividades económicas en el medio, frente a lo observado en otras regiones españolas¹⁴⁰.

Pese a la diversidad de aportaciones y a la especificidad regional, es posible no obstante extraer algunas conclusiones de los estudios. En primer lugar, cabe destacar el papel de la actividad turística dentro de la economía diversificada de las familias, como un complemento de variable peso relativo según las situaciones. En segundo lugar y relacionado con el primero, la puesta en práctica de la complementariedad de rentas implica directamente a la mujer por su tradicional flexibilidad, por la similitud entre las tareas ligadas al turismo y las domésticas, y desde la realización de las diferentes actividades en espacios comunes. El desempeño de esta actividad posibilita de alguna manera la valorización social y económica del trabajo femenino, lo que constituye el tercer aspecto a destacar.

En cuarto lugar, y a pesar de esta incidencia positiva para las mujeres, las relaciones familiares sociales y laborales se siguen desarrollando bajo el sistema patriarcal, lo que significa que pervive el rol secundario del género femenino, y que en su vida cotidiana se han de enfrentar a unas condiciones más duras ante la simultaneidad de tareas. Por último, la intervención de las mujeres en el turismo rural lleva consigo un mayor compromiso y concienciación acerca de la conservación medioambiental y patrimonial, como efecto de su mayor implicación respecto al entorno de la casa y de la explotación, así como por el contacto con unos clientes que demandan calidad paisajística y ambiental.

¹⁴⁰ GARCÍA-RAMÓN, M.D. et al. (1995): op. cit.

vi. *La mujer y el medio ambiente.*

La cuestión del género en el medio ambiente ha quedado explícita de forma indirecta en las líneas anteriores, en relación a la percepción que las mujeres desarrollan desde su actividad en el turismo rural, que las dota de especiales aptitudes y actitudes para ejercer como cuidadoras del medio.

Lucía Herranz¹⁴¹ reflexiona acerca de la relación que se establece entre el género y el medio ambiente, concretamente aborda los vínculos que se generan a partir del papel de las mujeres en las regiones en desarrollo como usuarias, administradoras y en suma como gestoras, de unos recursos que por ser limitados endurecen las ya difíciles condiciones de vida de estas mujeres y de la población a su cargo. El tradicional desempeño de estas funciones las ha preparado en el manejo de conocimientos y en la práctica de habilidades de gran utilidad de cara a la conservación del medio natural. En este sentido, la autora insiste en la necesidad de reconocer el carácter indispensable de su papel en el desarrollo sostenible, y en consecuencia, que los organismos y autoridades pertinentes se hagan eco de esta realidad, articulando la participación de las mujeres en la construcción y desarrollo de estrategias y medidas.

David Sauri trata la cuestión medio ambiental como parte integrante del modelo de pluriactividad económica de las áreas rurales¹⁴². Así, la revalorización del medio ambiente como nuevo uso demandado al medio rural, constituye un potencial del mismo desde el planteamiento de la plurifuncionalidad extra-agraria de los espacios rurales. En este contexto, Sauri coincide con los demás autores al insistir en el papel determinante de la mujer, como protagonista de la pluriactividad y como cuidadora del medio.

La revista *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, de la Universidad Complutense de Barcelona, dedicó en 1999 un número monográfico centrado en el 'Género y

¹⁴¹ HERRANZ CONTRERAS, L. (1995): 'Mujer rural: figura clave en la agenda del medio ambiente'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 221-238.

¹⁴² SAURI PUJOL D. (1995): 'Recursos ambientales, Pluriactividad y género en la reestructuración de los espacios rurales europeos'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 25-38.

medioambiente¹⁴³. Entre los artículos que lo integran, interesa al tema que nos ocupa los que atienden al espacio rural. Cabe destacar el artículo sobre el movimiento Chipko¹⁴⁴; el estudio que versa sobre la ocupación de la tierra en México y el cambio agro-ecológico desde la perspectiva de género¹⁴⁵; la aportación sobre el desarrollo rural y la industria agroalimentaria en Argentina¹⁴⁶, y algunas de las intervenciones en un Seminario internacional celebrado en 1998 en la Universitat Autònoma de Barcelona.

vii. Nuevas tendencias en los movimientos migratorios.

Todo el abanico de posibilidades que se abre a la mujer y a la población en general, así como las nuevas demandas y usos reconocidos en el medio rural, incide de alguna manera en un fenómeno que ha centrado el interés en no pocas investigaciones. Se trata de la nueva tendencia de la movilidad y los flujos migratorios campo-ciudad, que se ha traducido en la reactivación demográfica en algunas áreas rurales. Así, 'nuevas pautas de movilidad de la población, nuevos usos del espacio, una redefinición sustancial de las relaciones entre medio rural y medio urbano, y la difuminación en último término de las fronteras entre ambos espacios, son rasgos que comienzan a definir a las sociedades industriales avanzadas o post-industriales'¹⁴⁷. Entre las razones que actúan en estos cambios, Rosario Sampedro señala la eficacia de los transportes, que facilita el movimiento poblacional entre el medio rural y el urbano, y la compatibilización de residencialidad rural y trabajo urbano. Ello se combina con el deterioro de la calidad de vida en la ciudad y su elevado encarecimiento, lo que hace aún más atractiva la vida en las áreas rurales, que se perciben cercanas por la razón anteriormente mencionada.

¹⁴³ DOCUMENTS D'ANÀLISIS GEOGRÀFICA (1999): Número monográfico sobre 'Género y medioambiente'. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona.

¹⁴⁴ MAWDSLEY, E. (1999): 'Repensant Chipko: Ecofeminisme sota escrutini'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona. Pp. 45-60.

¹⁴⁵ TOWNSEND, J. (1999): 'Gènere i canvi agro-ecològic en l'ocupació de la terra a Mèxic'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona. Pp. 101-117.

¹⁴⁶ MORALES, S. (1999): 'Industria agroalimentaria, desenvolupament rural i gènere a Amèrica llatina: treball i vida quotidiana de les dones asalariades de Santa Rosa (Mendoza, Argentina)'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona. Pp. 121-145.

¹⁴⁷ SAMPEDRO GALLEGO, R. (1996): op. cit. P. 185.

Ana Sabaté analiza el giro reciente de los flujos migratorios, que define en términos de corrientes de retorno y rejuvenecimiento¹⁴⁸. Observa que las corrientes migratorias que minaron el medio rural comenzaron a detenerse a mediados de la década de los setenta, en el momento en que la crisis económica debilita radicalmente el papel de las ciudades como fuente de empleo. Esto genera las primeras corrientes de retorno, animadas por los antiguos emigrantes rurales que pierden sus puestos de trabajo.

A la pérdida de la función de las ciudades como proveedora de empleos, se une el deterioro de las condiciones de vida en los medios urbanos, la mejora de los equipamientos en los rurales y la revalorización general del medio rural. Todos estos elementos contribuyen a animar la orientación que adquieren los movimientos de población, las nuevas corrientes de retorno al entorno rural. Los protagonistas de estas tendencias son identificados por la autora según los siguientes patrones: por un lado, los jóvenes procedentes de la ciudad y animados por consideraciones de tipo económico; por otro lado, los jubilados que optan por un ritmo de vida más lento y barato; de otro lado figuran los visitantes temporales, los emigrantes de origen rural que vuelven temporalmente a sus pueblos durante las vacaciones; finalmente se añaden aquellos que adquieren en el campo una segunda residencia para fines de semana y vacaciones.

De esta manera, las zonas rurales se recuperan en parte de la anterior sangría, y lo hacen además cualitativamente, porque el rejuvenecimiento aportado por estas corrientes migratorias introduce no sólo un componente biológico, determinado por la edad y el género de los que vuelven o los que permanecen, sino además y muy especialmente, aportan en primer lugar savia nueva en cuanto a la capacitación y formación profesional, incidiendo en la emergencia de iniciativas económicas y dinamismo empresarial, y en segundo lugar tiene lugar la introducción progresiva de modos de pensar y de actuar, que van dejando atrasada la anquilosada mentalidad rural.

En este orden de cosas, las mujeres desempeñan un papel muy concreto en estos procesos: desde el momento en que no pueden optar por la emigración, se ven obligadas a buscar nuevas opciones en los entornos rurales, encontrándolas en parte en

¹⁴⁸ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989b): op. cit.

la industria y los servicios, como se vio en páginas anteriores. Pero también recurren a otra alternativa, tomando la iniciativa y creando oportunidades de empleo y dinamizando de paso el entorno en el que se desenvuelven. En este sentido, la creación de pequeñas empresas y cooperativas constituyen un claro ejemplo de la forma en que las mujeres se adaptan a las circunstancias.

Rosario Sampedro hace referencia al modo en que el género y la ruralidad influyen en la incidencia de estos mecanismos: en efecto, la menor movilidad de las mujeres ligadas a las responsabilidades familiares limita sus posibilidades de desplazarse, lo que se une a un entorno caracterizado por la insuficiente dotación de servicios sociales y de medios públicos de transporte. Por ello, las mujeres no pueden disfrutar de la reducción de las distancias entre los espacios rurales y los urbanos del mismo modo que los hombres¹⁴⁹.

viii. La formación como valor añadido de los recursos humanos. La cuestión de género.

La forma de acceder a las oportunidades de empleo que se han expuesto, la situación profesional, el nivel de cualificación de los empleos y las condiciones en que son desempeñadas las tareas a ellos ligadas, están relacionadas con la capacitación de la mano de obra. La formación se convierte así en el valor añadido de los recursos humanos, que a su vez constituyen un elemento esencial en los planteamientos de desarrollo rural, como se expone en este trabajo¹⁵⁰. En el modelo de desarrollo endógeno promovido por el discurso de la política regional, los recursos humanos representan un capital de gran importancia y la forma de valorar la dotación de este factor es a través de su formación. En esta tesitura, no pocos autores constatan las carencias del sistema de educación actual¹⁵¹.

¹⁴⁹ SAMPEDRO GALLEGU, R. (1999): op. cit.

¹⁵⁰ En este sentido, conviene consultar el segundo capítulo de este mismo trabajo, en el que se exponen con más detenimiento los presupuestos del modelo de desarrollo rural.

¹⁵¹ CALATRAVA REQUENA, J. (1994): 'La formación como instrumento en los procesos de desarrollo de comunidades rurales: algunas reflexiones teóricas'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 70. Pp. 269-273.

VALCÁRCEL-RESALT, G. (1999): 'Bases del desarrollo local sustentable'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.) (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 61-77.

Lo que se acaba de exponer adquiere un nuevo significado desde la perspectiva de género, bajo la consideración de las diferentes pautas que la formación profesional sigue según vaya destinada a las mujeres o a los varones. Hasta fechas muy recientes y aún hoy en muchas áreas rurales, prevalece la promoción de cursos de secretariado, estética, cocina, corte y confección, etc. En la planificación y el diseño de los cursos de formación profesional para las mujeres en el medio rural, es habitual que se mantenga la tendencia a promover la perpetuación de las tareas *femeninas*, lo que contribuye a la perpetuación de los roles de género y a la propia emigración femenina, porque en la mayoría de los casos, la formación ofertada no se corresponde con posibilidades reales de inserción laboral en el entorno rural: la promoción de la artesanía local, en los últimos tiempos los cursos relacionados con el turismo rural, y las Escuelas Taller que están impartiendo el mismo aprendizaje a los jóvenes sin discriminación aparente por género, parecen ser las únicas y escasas muestras de una formación que piensa en las potencialidades del medio rural.

El Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo ha publicado recientemente una guía práctica bajo el título *Género y Desarrollo*, en la que se expone una visión del papel desempeñado por la mujer en el desarrollo y de los obstáculos que ha de vencer¹⁵². Entre éstos destaca la formación profesional, que por su carácter imprescindible en la mejora de las perspectivas de empleo puede constituir tanto un lastre como una plataforma en la reducción de las diferencias de género.

Ana Sabaté llama la atención acerca de los efectos de una falta de formación profesional adecuada, que sitúan a la mujer en los empleos peor remunerados y con menor valoración social¹⁵³. Señala como ejemplo el sector de la confección, donde las cooperativas y los talleres se ven obligados a la realización de las fases menos rentables del proceso productivo, porque las carencias formativas limitan las posibilidades de afrontar una mayor especialización. Del mismo modo, la falta de preparación incide en la gestión y organización de las cooperativas, que no son capaces de rentabilizar su trabajo.

¹⁵² CENTRO INTERNACIONAL DE FORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2002): *Género y Desarrollo. Algunas reflexiones y un glosario práctico para facilitar el trabajo a nivel local*. Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo. Turín. 50 pp.

¹⁵³ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989b): op. cit.

La autora muestra cómo la formación profesional y la forma en que se lleva a cabo el aprendizaje, han sido elementos clave en la perpetuación de los papeles desempeñados según el género. Por ejemplo, la división del trabajo en la agricultura difícilmente puede ser favorable a las mujeres cuando éstas no tienen el mismo acceso a la tecnología que los hombres, habida cuenta de la importancia que adquiere la mecanización en la mayor parte de las labores. Se observa no obstante un incipiente giro en la mentalidad sobre todo de las jóvenes, quienes manifiestan la voluntad de participar en la gestión y desarrollo de las explotaciones familiares, iniciándose en el manejo de la tecnología y la maquinaria.

Alicia Langreo analiza la formación de las mujeres vinculadas al sector agrario, atendiendo a la actividad real que éstas desempeñan y pueden desempeñar dentro del sector¹⁵⁴. En este sentido, las Casas de Oficios o Escuelas Taller favorecen la alta presencia de mujeres en los cursos de actividades consideradas *masculinas*, lo que sin embargo no halla correspondencia en la entrada en el sistema productivo. Por ello la autora señala la necesidad de que la política de igualdad en la formación se vea acompañada por el impulso a la entrada de las mujeres en los sectores *masculinos*.

La formación no es percibida únicamente como medio que proporciona oportunidades o para mejorar la situación laboral de las mujeres, pues en determinados contextos es adoptada como estrategia femenina de huida del medio rural y de la explotación familiar. Esta es la interpretación que Cecilia Díaz Méndez y Capitolina Díaz Martínez hacen de los resultados obtenidos en un estudio llevado a cabo entre las familias campesinas asturianas¹⁵⁵. Se trata de un entorno caracterizado por el predominio de explotaciones agrarias familiares de pequeño tamaño, gestionadas por el padre cabeza de familia y donde las mujeres no tienen poder de decisión, situación perpetuada por un sistema hereditario tradicional en el que la sucesión recae en manos del varón.

¹⁵⁴ LANGREO NAVARRO, A. (1999): 'Retos formativos y demandas profesionales de las agricultoras'. En *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 131- 139.

¹⁵⁵ DÍAZ MÉNDEZ, C. y DÍAZ MARTÍNEZ, C. (1995): 'De mujer a mujer: estrategias femeninas de huida del hogar familiar y del medio rural'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 76. Pp. 205-218.

En esta situación, las jóvenes ven la formación como forma de liberarse de este inmovilismo a través de la profesionalización fuera de la explotación familiar y del entorno, y adoptan esta estrategia contando con el apoyo decisivo de sus madres, quienes no desean transmitir este legado a sus hijas. Esta manera de entender los estudios como vía de escape, es compartida por muchos otros contextos rurales, como así lo ponen de manifiesto diversas aportaciones¹⁵⁶.

Cristina Bayona¹⁵⁷ señala la importancia que adquiere la formación como factor de desarrollo, de acuerdo con el papel que ejerce en la revalorización de los recursos humanos. En este sentido, la eficacia de la formación está directamente relacionada con su adaptación a las necesidades del mercado laboral rural y al potencial humano, dos ejes que se han de conciliar para garantizar su óptimo rendimiento.

Desde la perspectiva de género y al hilo de lo expuesto, una formación eficaz ha de conjugar tanto las necesidades del tejido empresarial y la caracterización del mercado laboral, como las particulares condiciones de la vida cotidiana de las mujeres rurales, considerando sus responsabilidades familiares. La autora insiste por tanto en el valor de una formación pragmática, y que se lleve a cabo en el ámbito local, la escala más adecuada en tanto que la proximidad posibilita el conocimiento de los dos aspectos a considerar.

1.3.3.6. El desarrollo rural: el papel de la mujer.

Durante los últimos años se observa en los estudios rurales con perspectiva de género una tendencia a abordar la relación entre mujer y desarrollo rural. Este hecho responde sin lugar a dudas a un contexto europeo cuya política rural reconoce en sus

¹⁵⁶ CAMARERO, L. A.; SAMPEDRO, R. y VICENTE-MAZARIEGOS, J. (1991): op. cit.

SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): op. cit.

GARCÍA BARTOLOMÉ, J.M. (1999): op. cit.

SALAMAÑA i SERRA, I. (1991-1992): op. cit.

CÁNOVES, G. (1990): op. cit.

¹⁵⁷ BAYONA, C. (1999): 'Las Iniciativas Comunitarias LEADER y NOW han sido un estímulo para las mujeres'. *Actualidad Leader*. Núm. 5. Madrid. Unidad Española del Observatorio Europeo LEADER. Pp. 6-7.

planteamientos y directrices la función imprescindible que desempeñan los agentes locales en el desarrollo, dentro de los cuales la mujer cobra protagonismo propio. De acuerdo con lo anterior, se publican numerosos estudios animados por el diseño y la aplicación de medidas e iniciativas comunitarias, en los que se examina en concreto el desarrollo de los programas LEADER y NOW.

Las aportaciones que tratan el papel de las mujeres en el desarrollo rural, lo hacen desde distintas ópticas. Por un lado se encuentran las publicaciones que, como se ha referido más arriba, atienden la aplicación, funcionamiento y resultado de las medidas comunitarias en determinadas zonas del país. Por otro lado, otras publicaciones examinan la cuestión encuadrando las medidas en el contexto más amplio de la política regional europea¹⁵⁸.

Bayona¹⁵⁹ examina el modo en que las iniciativas NOW y LEADER II han facilitado la participación de la mujer en el desarrollo rural mediante la promoción de las iniciativas empresariales, impulsando así un fenómeno que está teniendo lugar con cierta frecuencia en las áreas rurales: la creación de microempresas de mujeres en sectores y actividades extra-agrarias, contribuyendo al proceso de diversificación económica del medio rural.

Pero la puesta en marcha de estos instrumentos comunitarios no es la única vía desde la que se expone la vinculación entre mujer y desarrollo rural.

La fórmula del desarrollo rural ha sido asumida por los círculos comunitarios ante la incapacidad de anteriores planteamientos de la política regional para hacer frente a los cambios que han transformado la ruralidad. En este orden de cosas, los presupuestos productivistas y agraristas (que promocionaban el crecimiento económico y la productividad agraria) dejan paso a lo que conocemos como *desarrollo rural* (impulsando el desarrollo frente al crecimiento), donde se atiende a cuestiones que van más allá de lo estrictamente económico, y de la concepción agrarista de los entornos rurales¹⁶⁰.

¹⁵⁸ En este sentido, resulta de interés la referencia: PASTOR, C. y ESPARCIA, J. (1998): 'Alternativas económicas en el ámbito rural interior. El papel de las mujeres en el desarrollo rural'. *Cuadernos de Geografía*. Núm. 64. Universidad de Valencia. Pp. 527-542.

¹⁵⁹ BAYONA, C. (1999): op. cit.

¹⁶⁰ Esta cuestión es tratada con detenimiento en el segundo capítulo de este trabajo.

La búsqueda de la equidad y del bienestar social, del acercamiento entre niveles de vida entre áreas desigualmente desarrolladas, encuentra en lo local la escala más adecuada para poner en práctica las ideas, y apuesta por los agentes locales desde la comprensión de que sólo con la directa implicación de los más interesados en la consecución del desarrollo, esto es, sus beneficiarios, se podrán llevar a cabo las políticas de desarrollo rural. En esta tesitura, las mujeres constituyen un agente de primer orden: primero por su papel real en los procesos de cambio que antes se han mencionado, lo que queda constatado en la amplia bibliografía consultada. Segundo, por el potencial de las mujeres rurales de cara a la economía local, reconocido oficialmente por la Comunidad Europea¹⁶¹.

A lo largo de las páginas anteriores se ha hablado de la reestructuración rural y del conjunto de cambios derivados de la misma, del modo en que se adoptan estrategias de adaptación a las nuevas demandas de la era post-productivista, y a los nuevos usos del medio rural. Pluriactividad, desagrarización, nuevas funciones y alternativas, nuevas tendencias en los flujos migratorios, preocupaciones medioambientales, paisajísticas y

¹⁶¹ COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994): *Las mujeres en la economía rural*. Bruselas. Comunidades Europeas. (DGX).

La Unidad para la Igualdad de Oportunidades de la Comisión Europea publica el estudio *El papel y la situación de las mujeres en la economía de las zonas rurales*. En lo que respecta al potencial de las mujeres rurales, a utilizar en pro de la economía local, destacan las siguientes conclusiones:

1. Poseen una heterogeneidad de dotes normalmente destinadas al trabajo doméstico o en la economía informal, que pueden encontrar aplicación en la economía formal: el turismo rural se puede beneficiar de la dedicación femenina a la gestión de la casa; la elaboración de platos y bebidas tradicionales, de sus dotes culinarias; la creación de servicios locales para la atención a niños y mayores, de su experiencia en este campo.
2. Su flexibilidad en la realización de tareas, como es el caso de su capacidad para asumir en caso de necesidad las tareas agrícolas las mismas tareas que el titular de la explotación.
3. Capacidad para desarrollar un trabajo intenso, como lo muestra el cómputo de horas invertidas entre el trabajo productivo y reproductivo, y para combinar simultáneamente tareas distintas.
4. Conocimiento de las necesidades locales, como es el caso de los servicios municipales, que las iniciativas locales de empleo tendrían que cubrir.
5. Capacidad de comunicación, lo que es muy importante en las iniciativas turísticas por ejemplo, y capacidad para trabajar en equipo, lo que constituye un elemento esencial para el buen fin de las iniciativas comunitarias y de las cooperativas.

patrimoniales, redefinición de funciones en la unidad familiar... son todos ellos aspectos ligados a la nueva situación, y en todos ellos la mujer desempeña un papel activo, por lo que todos han sido merecedores de atención por parte de los investigadores.

María Dolors García Ramón y Mireia Baylina publican en un texto los resultados de una amplia investigación, llevada a cabo por un grupo de geógrafos procedentes de distintas universidades españolas¹⁶². A partir de la labor de investigación se analiza el papel que la mujer ocupa en el desarrollo y reestructuración rural de los distintos contextos regionales, con lo que se atiende de forma clara uno de los pilares de la Geografía, como es el estudio de las diferencias regionales y las especificidades locales que adoptan los procesos.

El libro se estructura en cinco bloques. En el primero se expone el marco empírico y conceptual de la investigación. Los cuatro restantes constituyen la investigación en sí, y abordan un sector de actividad femenina en concreto: el trabajo en la agroindustria, el turismo rural, el trabajo a domicilio, y el teletrabajo. Se trata de un total de trece aportaciones, a las que se ha hecho referencia a lo largo de estas páginas, integrándolas en el área temática apropiada.

1.3.3.7. La actividad femenina en la esfera pública.

La intervención de las mujeres en la esfera pública a través de redes y de organizaciones ha sido analizada en algunas aportaciones.

Alicia Langreo¹⁶³ analiza la participación de las mujeres rurales en este ámbito, y señala que, frente a su alta presencia en determinado tipo de organizaciones y asociaciones como las culturales o las netamente femeninas, su intervención en las entidades de carácter económico o profesional es sin embargo mucho menor. En este sentido, llama la atención sobre la escasa representación femenina en las cooperativas tradicionales, en las organizaciones profesionales agrarias y en los sindicatos de trabajadores del campo.

¹⁶² GARCÍA-RAMÓN, M.D. y BAYLINA, M. (2000): op. cit.

¹⁶³ LANGREO NAVARRO, A. (1995): 'Participación simbólica'. *Mujeres*. Núm. 17. Pp. 12-13.

La autora cita varios aspectos que inciden en este hecho. En primer lugar, las cargas domésticas y las responsabilidades productivas limitan seriamente su participación. En segundo lugar, el rol subordinado que la mujer desempeña en la explotación influye del mismo modo, pues son los titulares los que en su calidad de representantes de los intereses de la explotación, esto es los maridos, quienes intervienen en estos organismos.

Un tercer elemento a considerar es la actitud reacia de los varones ante la posible participación de sus esposas en estas corporaciones de ámbito público. No se trata, en definitiva, de obstáculos formales por cuanto que no están formulados legal ni jurídicamente, pero definen un clima que no favorece la presencia femenina. Frente a esta escasa participación de las mujeres en las cooperativas y en las organizaciones profesionales agrarias, Langreo destaca sin embargo el dinamismo que se observa en estas mujeres a través de la creación de cooperativas de actividades no agrarias.

García Bartolomé examina algunos años más tarde los procedimientos de participación de las mujeres en la sociedad civil, en lo que interpreta como un proceso creciente donde las mujeres superan los límites de la esfera reproductiva, y se incorporan progresivamente al ámbito extradoméstico¹⁶⁴. El autor enmarca este hecho en un contexto de reconocimiento hacia el papel de la mujer en las nuevas funciones del medio rural y en los procesos de desarrollo rural, llevado a cabo en ámbitos académicos, sociales, económicos y políticos.

Esta revalorización de la mujer como actor social se plasma en la elaboración de medidas e iniciativas cuya finalidad es la supresión de las desigualdades de género, y el impulso de la igualdad de oportunidades. Menciona en este sentido las Iniciativas Comunitarias INTERREG, EQUAL y LEADER PLUS, y expone alguna de las políticas diseñadas para dinamizar la sociedad rural, que parten de la consideración del potencial de las mujeres como catalizadoras de los procesos. Destaca en concreto dos proyectos, la *Red NOW de Apoyo a las Iniciativas de Mujeres Rurales*, y su continuación la *Red Gea*,

¹⁶⁴ GARCÍA-BARTOLOMÉ, J. M. (1999): 'Mujeres rurales, sociedad civil y desarrollo rural'. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 64-79.

llevados a la práctica dentro de la Iniciativa Comunitaria *Empleo y Recursos Humanos: Empleo NOW*¹⁶⁵.

García-Ramón y Baylina¹⁶⁶ señalan que la participación femenina en entidades públicas es cada vez mayor en el mundo rural, a través fundamentalmente de organizaciones y redes orientadas a la defensa de la agricultura familiar, y al reconocimiento de su participación activa en la explotación familiar, poniendo de manifiesto las nuevas identidades de las mujeres en el medio rural. Del mismo modo, también interesa a este tipo de organizaciones la defensa del medio ambiente y el desarrollo sostenible.

1.4. BIBLIOGRAFÍA.

ALGUACIL, P. y BORDIÚ BARREDA, E. (1986): 'Aspectos de la emigración femenina en zonas de montaña: la sierra de Ayllón'. En *IV Jornadas de Investigación Interdisciplinaria sobre la Mujer (Madrid, 1984)*. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid. Pp. 233-249.

ALVARO PAGE, M. (1996): *Los usos del tiempo como indicadores de la discriminación entre géneros*. Madrid. Instituto de la Mujer. 320 pp.

BALBO, L. (1994): 'La mujer y sus tiempos: sus escenarios'. *Quaderns Caps*. Núm. 21. Citado en RAMOS PALOMO, M. A. (1998): *La medida del mundo. Género y usos del tiempo en Andalucía*. Instituto Andaluz de la Mujer. 324 pp.

BAYLINA, M. (1992): 'L'enfocament de gènere en un bloc de contingut sobre activitat i espai industrials a l'ensenyament secundari postobligatori'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 21. Pp. 167-179.

BAYLINA, M. (1997): 'Metodología cualitativa y estudios de geografía y género'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Núm. 30. Pp. 123-138.

¹⁶⁵ Ambos proyectos son descritos en el segundo capítulo de este trabajo.

¹⁶⁶ GARCÍA-RAMÓN, M.D. y BAYLINA, M. (2000): op. cit.

BAYLINA FERRÉ, M. y GARCÍA-RAMÓN, M. D. (1999): 'Trabajo domicilio en sectores industriales'. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 81-96.

BAYONA, C. (1999): 'Las Iniciativas Comunitarias LEADER y NOW han sido un estímulo para las mujeres'. *Actualidad Leader*. Núm. 5. Madrid. Unidad Española del Observatorio Europeo LEADER. Pp. 6-7.

BENERÍA, L. (1981): 'Reproducción, producción y división sexual del trabajo'. *Mientras Tanto*. Num. 6. Pp. 47-80.

BENERÍA, L. (1993): 'Comptabilitzant el treball de les dones: una evaluació del progrés de dues dècades'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 22. Pp. 91-113.

BERICAT, E. y CAMARERO, M. (1994): *Trabajadoras y trabajos en la Andalucía rural*. Sevilla. Instituto Andaluz de la Mujer. 435 pp.

BERNABÉ MAESTRE, J. M. (1981): 'La economía oculta'. *Cuadernos de Geografía*. Núm 29. Pp. 222-224.

BERNABÉ MAESTRE, J. M. (1989): 'Condiciones de trabajo, salarios y cualificación de la mujer: economía sumergida'. En *Mujer e igualdad de oportunidades en el empleo*. Madrid. Ministerio de Asuntos Sociales. Pp. 33-36.

BERNABÉ MAESTRE, J.M.; SALOM CARRASCO, J. y BOTELLA GÓMEZ, A. (1984): 'Desarrollo industrial en la provincia de Alicante'. *Estudios Territoriales*. Núms. 13-14. Pp. 13-28.

BONDI, L. (1990): 'Progress in Geography and gender: feminism and difference'. *Progress in Human Geography*. Num. 14. Pp. 438-445.

BOWLBY, S. (1989): 'Geografía feminista en Gran Bretaña: una década de cambio'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 15-29.

BOWLER, I. & ILBERY, B. (1987): 'Redefining agricultural geography'. *Área*. Num. 19. Pp. 327-332.

BRAITHWAITE, M. (1996): 'Copartícipes de pleno derecho en el desarrollo'. *LEADER Magazine*. Núm. 11. Pp. 6-11.

BURNETT, P. (1973): 'Social change, the status of women and models of city form and development'. *Antipode*. Num. 5. Pp. 57-62.

CABALLÉ RIVERA, A. (2000): 'Implicaciones de género en el desarrollo de la oferta de agroturismo en Navarra y Asturias'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

CABALLÉ, A. y MORALES, S. (1996): 'La mujer en la industria agroalimentaria y el desarrollo rural. El caso de las conservas de anchoas y las cárnicas (Girona) y la conserva de vegetales (Ribera de Navarra)'. *Actas del VIII Coloquio de Geografía Rural*. Universidad de Zaragoza. Asociación de Geógrafos Españoles. Pp. 581-592.

CALATRAVA REQUENA, J. (1994): 'La formación como instrumento en los procesos de desarrollo de comunidades rurales: algunas reflexiones teóricas'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 70. Pp. 269-273.

CAMARERO, L. A.; SAMPEDRO, R. y VICENTE-MAZARIEGOS, J. I. (1991): *Mujer y ruralidad. El círculo quebrado*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. 237 pp.

CÀNOVES, G. y GARCÍA-RAMÓN, M.D. (1988): 'El Papel de la mujer en la explotación agraria familiar en Cataluña'. *El Campo*. Núm. 107. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 54-58.

CÀNOVES, G. (1989): 'Actividad de la mujer en la explotación agraria familiar: una primera aproximación en las comarcas de Osona y del Girones'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Universidad Autónoma de Barcelona. Núm. 14. Pp. 73-88.

CÀNOVES, G. (1990): *Mujer, trabajo y explotación agraria familiar en Cataluña: un análisis desde la geografía del género*. [Microforma] Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. 3 microfichas (612 fotogramas).

CÀNOVES, G. (1995): 'Estructura familiar y treball de la dona a l'agricultura: el cas d'Osona i el Baix Empordà'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Universidad Autónoma de Barcelona. Núm. 26. Pp. 53-71.

CÀNOVES, G. y GARCÍA-RAMÓN, M. D. (1995): 'Mujeres y turismo rural en Cataluña y Galicia: ¿la nueva panacea de la agricultura?'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 221-238.

CARRASCO, C. (1992): *El trabajo doméstico y la reproducción social*. Madrid. Instituto de la Mujer. 159 pp.

CARRASCO, C. (1995): 'El trabajo doméstico y la reproducción social'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 73-81.

CARRASCO, C. (1998): 'Género y valoración social: la discusión sobre la cuantificación del trabajo de las mujeres'. *Mientras Tanto*. Num. 71. Pp. 61-79.

CELADA CRESPO, F.; LÓPEZ GROH, F. y PARRA BAÑO, T. (1984): 'Crisis industrial y proceso de urbanización en la provincia de Madrid'. *Estudios Territoriales*. Núms. 13-14. Pp. 113-125.

CENTRO INTERNACIONAL DE FORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2002): *Género y Desarrollo (Algunas reflexiones y un glosario práctico para facilitar el trabajo a nivel local)*. Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo. Turín. 50 pp.

CLOKE, P. (1997): 'Country backwater to virtual village? Rural studies and 'The Cultural Turn''. *Journal of Rural Studies*. Num. 13. Pp. 367-375.

CLOS, I. (1986): 'El viatge al treball a Barcelona i entorn'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 8-9.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994): *La actividad económica y la situación de las mujeres en las zonas rurales*. Serie 'Europa Verde'. Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo. 247 pp.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994): *Las mujeres en la economía rural*. Bruselas. Comunidades Europeas. (DGX).

DÍAZ MÉNDEZ, C. y DÍAZ MARTÍNEZ, C. (1995): 'De mujer a mujer: estrategias femeninas de huida del hogar familiar y del medio rural'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 76. Pp. 205-218.

DÍAZ MUÑOZ, M. A. (1989): 'Movilidad femenina en la ciudad. Notas a partir de un caso'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 219-239.

DÍAZ MUÑOZ, M. A. y RODRÍGUEZ MOYA, J. (1989): 'Spatial variations of the female and male labour force participation in the Madrid Metropolitan Area'. *Espace, Populations, Sociétés*. Pp. 43-52.

DÍAZ MUÑOZ, M. A. (1995): 'Género y estructura urbana en los países occidentales'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 15. 1995. Pp. 267-279.

DOCUMENTS D'ANÀLISIS GEOGRÀFICA (1999): Número monográfico sobre 'Género y medioambiente'. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona.

DOMINGO PÉREZ, C. y VIRUELA MARTÍNEZ, R. (1997): 'Mujeres y economía irregular'. *Asparkia. Revista de investigación feminista*. Núm. 2. Pp. 121-137.

DOMINGO PÉREZ, C. y VIRUELA, R. (1997): 'Trabajo femenino en agroindustrias tradicionales'. *Cuadernos de Geografía*. Universidad de Valencia. Núm. 61. Pp. 1-15.

DOMINGO PÉREZ, C. (2000): 'Trabajo femenino en una antigua industria rural: el turrón'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

DOMINGO SEGARRA, T. (1995): 'Infraestructuras y protección social'. *Mujeres*. Núm. 17. Madrid. Instituto de la Mujer. Pp. 10-11.

DROOGLEEVER FORTUIJN, J. (1995): 'Les dones en entorns urbans i suburbans'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 83-95.

DURÁN, M. A. (1986): *La jornada interminable*. Barcelona, Icaria. 74 pp.

DURÁN, M. A. (1988a): 'El dualismo de la economía española. Una aproximación a la economía no mercantil'. *Información Comercial Española*. Num. 655. Pp. 9-25.

DURÁN, M. A. (1988b): *De puertas adentro*. Madrid. Ministerio de Cultura. 469 pp.

FAGNANI, J. (1977): 'Activités féminines et transports urbains'. *Annales de Géographie*. Num. 477. Pp. 543-561.

GARCÍA BARTOLOMÉ, J.M. (1999): 'Las mujeres en el ámbito de las explotaciones familiares agrarias'. *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 63-81.

GARCÍA-BARTOLOMÉ, J. M. (1999b): 'Mujeres rurales, sociedad civil y desarrollo rural'. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 64-79.

GARCÍA FERRANDO, M. (1977): *Mujer y sociedad rural. Un análisis sociológico sobre trabajo e ideología*. Madrid. Edicusa. 263 pp.

GARCÍA, C. (1988): 'Análisis de tiempos y movimientos del trabajo doméstico en las zonas rurales y urbanas'. En DURÁN, M. A. (1988): *De puertas adentro*. Madrid. Instituto de la Mujer. Pp. 341-356.

GARCÍA RAMÓN, M.D. (1985): 'El análisis de género y la geografía: reflexiones en torno a un libro reciente'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 6. Pp. 133-143.

GARCÍA RAMÓN, M. D. (1895b): *Teoría y método en la Geografía Anglosajona*. Ariel. 272 pp.

GARCÍA RAMÓN, M.D. (1988): 'La geografía como compromiso social: un recorrido desde la geografía social a la geografía del género'. *Segundo Congreso Mundial Vasco*. Vitoria. Oikos-Tau. Barcelona. Pp. 213-234.

GARCÍA RAMÓN, M.D. & MONK J. (1987): 'Geografía feminista: una perspectiva internacional'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 10. Pp. 147-157.

GARCÍA RAMÓN, M .D. (1989a): 'Para no excluir del estudio a la mitad del género humano: un desafío pendiente en la Geografía Humana'. *Boletín de la AGE*. Num. 9. Madrid. Pp. 27-48.

GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989b): 'Género, espacio y entorno: ¿hacia una renovación conceptual de la geografía? Una introducción'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 7-13.

GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989c): 'Actividad agraria y género en España'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 89-114.

GARCÍA RAMÓN, M. D. (1990): 'La división sexual del trabajo y el enfoque de género en el estudio de la agricultura de los países desarrollados'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 55. Pp. 251-277.

GARCÍA RAMÓN, M.D. et al. (1994): *Mujer y agricultura en España. Género, trabajo y contexto regional*. Barcelona. Oikos-Tau. 180 pp.

GARCÍA-RAMÓN, M.D. et al. (1995): 'Trabajo de la mujer, turismo rural y percepción del entorno: una comparación entre Cataluña y Galicia'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 75. Pp. 115-152.

GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

GARCÍA SANZ, B. (1995): 'Algunos procesos sociodemográficos del medio rural'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 97-106.

HELMS, J. (1974): 'Old women in America: the need for social Justice'. *Antipode*. Num. 6. Pp. 26-33.

HERRANZ CONTRERAS, L. (1995): 'Mujer rural: figura clave en la agenda del medio ambiente'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 221-238.

INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 81-96.

IGLESIAS DE USSEL, J. (1988): 'La mujer en el medio rural andaluz'. *El Campo*. Núm. 107. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 58-67.

KARSTEN, L. & MEERTENS, D. (1991-1992): 'La geografía del género: sobre visibilidad, identidad y relaciones de poder'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 19-20.

LANGREO NAVARRO, A. (1995): 'Participación simbólica'. *Mujeres*. Núm. 17. Pp. 12-13.

LANGREO NAVARRO, A. (1999): 'Asalariadas en la agricultura'. *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura..* Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 113-129.

LANGREO NAVARRO, A. (1999): 'Retos formativos y demandas profesionales de las agricultoras'. En *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura..* Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 131- 139.

LITTLE, J., PEAKE, L. y RICHARDSON, P. (1988): *Women in cities: Geography and gender in the urban environment*. Basingstoke, MacMillan. 327 pp.

MAJORAL, R. (1988): 'La mujer en el sector agrario'. *El Campo*. Num. 107. Pp. 17-23.

MARTÍN-CARO, J. L. (1990): 'Industrialización rural y condiciones de trabajo de la mujer en el sector textil de Madrid'. *III Coloquio de Geografía Industrial*. Asociación de Geógrafos Españoles. Sevilla. Pp. 76-93.

MARTÍN GIL, F. (1990): 'Las trabajadoras rurales como factor de localización de la industria de la confección. Algunas estrategias empresariales'. *III Coloquio de Geografía Industrial*. Asociación de Geógrafos Españoles. Sevilla. Pp. 65-75.

MAWDSLEY, E. (1999): 'Repensant Chipko: Ecofeminisme sota escrutim'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona. Pp. 45-60.

MOMSEN, J. y TOWNSEND, J. (eds.) (1987): *Geography of Gender in the Third World*. Hutchinson & University of New York Press. Londres. 424 pp.

MONK, J. & HANSON, S. (1989): 'Temas de geografía feminista contemporánea'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 31-50.

MONK, J. (1995): 'El lloc compta. Perspectives internacionals comparades sobre la geografia feminista'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 245-259.

MORALES, S. (1999): 'Industria agroalimentaria, desenvolupament rural i gènere a Amèrica llatina: treball i vida quotidiana de les dones asalariades de Santa Rosa (Mendoza, Argentina)'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona. Pp. 121-145.

MORALES PÉREZ, S. y SALAMAÑA SERRA, I. (2000): 'Trabajo femenino en agroindustrias tradicionales de Cataluña'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M.

(2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

MOSER, C. (1991): 'Vivienda'. En OSTERGAARD, L. (coord.): *Género y Desarrollo. Guía Práctica*. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Madrid. Pp. 125-150.

NADAL, J. (1997): 'Seminari Internacional Erasmus 'Gènere i treball' Durham, del 9 al 14 d'abril de 1996'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 30. Pp. 215-217.

NELSON, K. (1986): 'Labor Demand, Labor Supply, and the Suburbanization of Low-Wage Office Work'. Citado en GARCÍA RAMÓN, M. D. (1989a): 'Para no excluir del estudio a la mitad del género humano: un desafío pendiente en geografía humana'. *Boletín de la AGE*. Pp. 27-48.

ORTEGA VALVÁRCEL, J. (2000): *Los horizontes de la Geografía. Teoría de la Geografía*. Ariel Geografía. Barcelona. 602 pp.

PALM, R.I. & PRED, A.B. (1974): 'A time-geographic perspective on problems of inequality for women'. *Working Paper*. Num. 236. Institute of Urban and Regional Development. Universidad de California. Traducido al castellano en GARCÍA RAMÓN, M.D. (1985b): *Teoría y Método en la Geografía Anglosajona*. Ariel. 272 pp.

PASTOR, C. y ESPARCIA, J. (1998): 'Alternativas económicas en el ámbito rural interior. El papel de las mujeres en el desarrollo rural'. *Cuadernos de Geografía*. Núm. 64. Universidad de Valencia. Pp. 527-542.

PRADOS VELASCO, M. J. (1995): 'Temporeras y trabajo en las explotaciones freseras de la costa oriental de Huelva'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 107-126.

PRADOS VELASCO, M. J. (1998): 'El papel de la mujer en el desarrollo de nuevas actividades económicas en las áreas rurales. Turismo rural y género en Andalucía'. *Cuadernos Geográficos*. Núm. 28. Pp. 27-44.

PRADOS, M. J. (1998): 'Trabajadoras de segunda clase. Mujer y empleo en el sector agroalimentario andaluz'. *Trabajo*. Núm. 4. Pp. 171-186.

PRATT, G. & HANSON, S. (1988): 'Gender, Class and Space'. *Society and Space*. Num. 6. Pp. 15-35.

PUJOL, H. (1994): ' Geografía y gènere en el marc de l'Europa meridional'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 24. Pp. 217-126.

RABANAQUE, G. (1999): 'Mujer rural, salud y calidad de vida'. *Ruralia. Revista del món rural valencià*. Núm. 3. Pp. 5-8.

RAMOS PALOMO, M.D. (1998): *La medida del mundo. Género y usos del tiempo en Andalucía*. Instituto Andaluz de la Mujer. 324 pp.

RAMOS TORRE, R. (1990): *Cronos dividido. Uso del tiempo y desigualdad entre mujeres y hombres en España*. 261 pp.

ROSE, D. & VILLANUEVE, P.: 'Women Workers and the Inner City: Some Implications of Labour Force Reestructuring in Montreal, 1971-8'. Citado en MONK, J. & HANSON, S. (1989): 'Temas de Geografía contemporánea'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 31-50.

RUESGA BENITO, S. M. (1988): 'La mujer en la economía sumergida'. *Información Comercial Española*. Núm. 655. Pp. 57-72.

RUESGA BENITO, S.: 'Las otras trabajadoras. Un análisis de la participación femenina no registrada en la actividad económica'. *Economía y Sociología del Trabajo*. Num. 13-14. Pp. 114-128.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1984a): 'Mujer, geografía y feminismo'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 4. Madrid. Pp- 35-53.

SABATÉ, A. (1984b): 'La mujer en la investigación geográfica'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 4. Madrid. Pp. 273-282.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1987): 'Geografía social y renovación conceptual en el análisis del medio rural'. En *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Núm. 7. Madrid. Universidad Complutense. Pp. 71-86.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989): 'Geografía y género en el medio rural: algunas líneas de análisis'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 131-147.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989b): *Las mujeres en el medio rural*. Madrid. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. 170 pp.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1992): 'Industria rural en Toledo: la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Núm. 12. Pp. 277-288.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1995): 'Género y estructura urbana en países periféricos'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 15. Pp. 639-650.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1995b): 'Mercat de treball femení i industrialització rural a Espanya: relacions amb l'economia global'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 26. Universidad Autónoma de Barcelona. Pp. 167-178.

SABATÉ MARTÍNEZ, A., RODRÍGUEZ, J. y DÍAZ, M. A. (1995): *Mujeres, espacio y sociedad. Hacia una geografía del género*. Madrid. Síntesis. 347 pp.

SALAMAÑA i SERRA, I. (1991-1992): 'La dona pagesa, l'oblidada de l'explotació familiar agraria: una aproximació a les comarques gironines'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 19-20. Pp. 103-121.

SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): *Género y ruralidad. Las mujeres ante el reto de la desagrarización*. Madrid. Instituto de la Mujer. 544 pp.

SAMPEDRO GALLEGU, R. (1999): 'Las mujeres ante el reto de la desagrarización'. En *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura..* Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 15-25.

SÁNCHEZ LÓPEZ, A. et al. (1984): 'La industria de la confección en zonas rurales del sur de Córdoba'. *Estudios Territoriales*. Núms. 13-14. Pp. 47-64.

SAURI PUJOL D. (1995): 'Recursos ambientales, Pluriactividad y género en la reestructuración de los espacios rurales europeos'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 25-38.

SOLSONA, M. y TREVIÑO, R. (1995): 'Activitat, maternitat i paternitat a l'Europa comunitària'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 191-207.

TOWNSEND, J. (1999): 'Gènere i canvi agro-ecològic en l'ocupació de la terra a Mèxic'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona. Pp. 101-117.

VAIOU, D. (1995): 'El treball de les dones i la vida quotidiana al sud d'Europa'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 219-231.

VAIOU, D. (1991-1992): 'Hogar y lugar de trabajo: la experiencia de las mujeres en el desarrollo urbano de Atenas'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 19-20. Pp. 123-140.

VALCÁRCEL-RESALT, G. (1999): 'Bases del desarrollo local sustentable'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.) (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 61-77.

VICENTE-MAZARIEGOS, J. L. et al. (1991): *Situación socio-profesional de la mujer en la agricultura. II. La mujer en las estadísticas oficiales*. Madrid. MAPA. 256 pp.

VICENTE-MAZARIEGOS, J. L. et al. (1991): *Situación socio-profesional de la mujer en la agricultura. V. Análisis sociológico*. Madrid. MAPA. 250 pp.

VICENTE-MAZARIEGOS, J. L.; PORTO, L.; CAMARERO, L. y SAMPEDRO, R. (1988): *Situación socio-profesional de la mujer en la agricultura*. 5 tomos. Madrid. MAPA.

VILLARIÑO PÉREZ, M. (1995): 'Las mujeres rurales como artífices de la pluractividad'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 11-24.

VILLARIÑO PÉREZ, M. y ARMAS DIÉGUEZ, P. (2000): 'La aldea global y el trabajo a domicilio en Galicia: coser y cantar'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

VILLARIÑO PÉREZ, M. y CÁNNOVES VALIENTE, G. (2000): 'Turismo rural en Galicia. Sin mujeres imposible'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

VIRUELA MARTÍNEZ, R. (2000): 'Mujeres y trabajo no declarado en la industria del calzado'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

WOMEN AND GEOGRAPHY STUDY GROUP OF THE IBG (1984): *Geography and Gender*. Hutchinson. Londres. 160 pp.

ZAPATERO, S. y JIMÉNEZ, R. (1980): *La mujer en la explotación familiar agraria: Estudio de una zona aragonesa*. Zaragoza. Centro de Investigación y Desarrollo Agrario del Ebro.

MENU

SALIR

Capítulo 2.

DEL DESARROLLO REGIONAL AL LOCAL: POLÍTICAS DE GÉNERO

MENU

SALIR

Capítulo 2

DEL DESARROLLO REGIONAL AL LOCAL: POLÍTICAS DE GÉNERO

El tema del desarrollo rural viene siendo objeto de investigaciones multidisciplinares y cuenta con una copiosa bibliografía, que constituye un sólido aporte tanto en lo que se refiere al pensamiento o la teoría, como a la evolución de las políticas y medidas en que se ha ido concretando. Dada esta circunstancia, pudiera parecer gratuito e innecesario plantear en este trabajo un recorrido sobre este tema, pero lo abordaremos de manera muy sintética y con la atención puesta en nuestro planteamiento y tratado con mucha menos profusión.

La perspectiva de género no se inscribe en el desarrollo rural como resultado de un acto voluntarista empeñado en incorporar el género en todas las facetas de la vida, sino que obedece a la propia evolución experimentada por los modelos de desarrollo. Como se verá en las páginas que siguen, uno de las conclusiones que podemos extraer de este devenir de la política regional, es el viraje producido desde planteamientos generalistas hacia ideas más concretas, de los grandes proyectos a los de menor dimensión y por ello más cercanos, atendiendo las especificidades de las áreas y entendiéndolas como virtudes a desarrollar o como elementos a considerar.

En esta tesitura, cobran importancia o adquieren nuevo significado aspectos que en anteriores modelos no gozaban de la misma consideración: es entonces cuando se habla en distintos foros de lo *endógeno*, de lo *local*, de la importancia de los proyectos *micro* como vehículos del desarrollo, de la necesaria *descentralización* administrativa, y del papel desempeñado por la población en los procesos de desarrollo, que de este modo constituye el *capital humano*. Este sujeto activo va a suponer uno de los elementos imprescindibles del desarrollo, pues de la población se espera que intervenga y se implique en los procesos. La eficacia de su cometido se encuentra estrechamente relacionada con los aspectos que la definen: formación, cultura, educación, aptitud en definitiva. Las particularidades de los individuos y de los colectivos son uno más de estos elementos, y en este sentido la problemática de género no puede ser ignorada, habida cuenta de su papel en el desarrollo y en la ruralidad, aspecto que trataremos en este capítulo.

Por lo expuesto hasta ahora, no cabe duda de la conveniencia de observar de qué manera ha transcurrido el cambio en los planteamientos, que ha tenido como consecuencia el despunte de conceptos como los anteriormente mencionados. El presente capítulo comienza con un breve recorrido por la andadura reciente de la política regional desde los enfoques centralistas hasta la consolidación del modelo de desarrollo local. A continuación analizaremos los aspectos conceptuales del desarrollo y sus componentes rural y local entre otros. Tras esta exposición, abordaremos la incorporación de la perspectiva de género en los planteamientos de desarrollo rural, reflexionando acerca del papel real y potencial de las mujeres en la ruralidad y en los procesos, así como la adopción del enfoque de género en las políticas de desarrollo.

2.1. EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA REGIONAL. DEL MODELO CENTRALIZADO AL DESARROLLO LOCAL.

El origen de la Ciencia Regional se remonta a la década de los 50 en la que empieza a definirse la política regional, que aglutinaría desde entonces todas aquellas estrategias, medidas e instrumentos que tratarían de encontrar la solución a los desequilibrios económicos territoriales, que ya mostraban su profunda incidencia en las áreas desfavorecidas por el sistema económico.

El término desarrollo rural tiene su origen en los años 50 y 60 en el marco más amplio de la Ciencia Regional, como consecuencia de la incapacidad que muestran los modelos de desarrollo propuestos hasta entonces para acometer los problemas de carestía en el Tercer Mundo. El concepto ha tenido que adaptarse a situaciones y circunstancias cambiantes, por lo que ha sido objeto de numerosas y variadas definiciones. La más reciente y actualmente en vigor se encuentra estrechamente ligada al reconocimiento de lo rural como fenómeno independiente de la agricultura.

La política regional en la que se inscribe el concepto de desarrollo rural ha diseñado modelos de planificación económica en su intento de resolver los desequilibrios económicos entre las diferentes regiones. Sus ejes de actuación han participado del lógico devenir de los tiempos, y en la actualidad es objeto de una redefinición de sus planteamientos. Al hilo de lo anterior, el redescubrimiento del desarrollo rural en el ámbito de los países industrializados intenta dar respuesta a las agudas disparidades regionales derivadas del modelo tradicional de crecimiento,

basado en la intensa concentración urbano-industrial de los procesos de desarrollo, que en los últimos tiempos ha mostrado su incapacidad de resolver los problemas ligados al mismo, en especial los contrastes entre las regiones urbanas y rurales.

En las líneas que siguen, se ofrece una síntesis de la evolución experimentada por la política regional así como el camino que ha tomado a través de sus líneas de actuación, es decir de los modelos de planificación económica regional, entendiendo que en ellos se habrá de enmarcar la idea de desarrollo rural como medio de equiparación de las disparidades territoriales e incluso como finalidad misma de los procesos. Del mismo modo se atenderá la noción de desarrollo local como el más reciente marco de referencia para la política económica regional. Ambos términos (desarrollo local y desarrollo rural) se encuentran estrechamente ligados en los planteamientos económicos actuales como se expondrá a continuación.

2.1.1. La política regional antes y después de la crisis de 1973.

El modelo de crecimiento económico anterior a la crisis de los 70 obedece en general a la idea de desarrollo que imperaba en la sociedad occidental. Éste se puede sintetizar en una serie de premisas, sobre las que se sustentaban las medidas de planificación económica regional (CEJUDO, 1997):

- El desarrollo era concebido esencialmente en términos de crecimiento económico.
- La industrialización era considerada como el principal medio para lograr dicho crecimiento económico, entendiéndose elemento imprescindible en la difusión del desarrollo hacia las áreas desfavorecidas.
- La urbanización debía protagonizar el crecimiento y el cambio estructural de una región: en las ciudades se había de localizar la industria motriz del crecimiento, y las ciudades servirían de vehículo de transmisión del desarrollo a la región.
- Las posibles medidas a diseñar habían de plantearse a gran escala¹.

¹ MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (1992): 'El futuro del mundo rural'. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento. Documento 7957/88. 149 pp. Madrid; UTRILLA DE LA HOZ, A. (1991): 'Las nuevas estrategias del desarrollo regional'. *Estudios Territoriales*. Num.36. P. 79.

En el contexto socioeconómico destacaban determinados problemas a los que la política regional debía dar respuesta, que orbitaban esencialmente en torno a los aspectos que siguen:

- Por un lado, la cada vez más palpable presencia de áreas económicamente atrasadas, generalmente rurales, dentro de un mismo país.
- Por otro lado, la existencia de regiones retraídas en relación con actividades económicas tradicionales en crisis.
- Finalmente tenía lugar la aparición de zonas afectadas por la congestión de capitales y centros metropolitanos determinados.

Los problemas citados constituían graves focos de desigualdades económicas interregionales ante los cuales la política regional pretendía aportar soluciones, a través de modelos de planificación económica tendentes a animar las zonas estructuralmente atrasadas y a recuperar aquellas que se encontraban en retroceso.

En este sentido, los planteamientos teóricos desarrollados en los años 50 y 60 pueden agruparse en cuatro grandes bloques²:

1. Los modelos regionales de corte neoclásico, que parten de la concepción de las distintas regiones como unidades de producción agregadas y de la absoluta movilidad de los factores. De acuerdo con ello, el sistema de regiones ha de tender hacia el equilibrio en renta y empleo como consecuencia del mercado libre. Las propuestas concretas de estos enfoques se dirigen hacia la eliminación de barreras que restrinjan la movilidad de capital y mano de obra.
2. Los modelos de causalidad acumulativa y centro periferia. El primero asume la existencia de desigualdades de partida entre las regiones, y desde este planteamiento el juego del mercado favorece a las que están en mejores condiciones en perjuicio de las inicialmente menos favorecidas. La

² CEÑA DELGADO, F. (1993): 'Planteamientos teóricos del desarrollo rural'. *Revista de Estudios Agrosociales*. Num. 169. Pp. 11-52.

intervención del Estado se considera el instrumento más apropiado para corregir esta situación.

El modelo centro periferia otorga un papel fundamental a factores extraeconómicos (políticos y sociales) en el origen y mantenimiento de las relaciones desiguales entre países desarrollados (centro) y países subdesarrollados o en vías de desarrollo (periferia).

3. Los enfoques de corte radical defienden que es el propio sistema capitalista quien favorece los desequilibrios y el dominio de unas regiones sobre otras. Por tanto sólo se podrán corregir los desajustes territoriales a partir de cambios radicales en el sistema económico capitalista. Estos modelos apenas han encontrado aplicación práctica en las economías occidentales, al igual que el esquema centro periferia.
4. Las interpretaciones de corte keynesiano analizan en concreto los procesos de crecimiento regional sin prestar apenas atención a los propios desequilibrios entre las regiones. Los modelos de este tipo encontraron gran eco en las políticas regionales.

Cejudo recoge los instrumentos y propuestas concretas más empleados en política regional hasta finales de la década de los 70 sintetizándolos en cuatro grandes bloques:

- Los incentivos o medidas destinadas a dinamizar las áreas deprimidas, donde las subvenciones de capital ocuparon un papel esencial.
- Las inversiones de empresas estatales, tanto para suplir la inexistencia o déficit de las empresas privadas, como para ejercer de motor de arrastre sobre la economía.
- Las inversiones en infraestructuras.
- Los desincentivos en áreas muy congestionadas, tratando así de desplazar inversiones, empresas y actividades hacia las regiones desfavorecidas.

Las estrategias propuestas y seguidas en estas décadas se sintetizaban en definitiva en la implantación de centros o polos de crecimiento industrial en las regiones más deprimidas, con el fin de favorecer la difusión del desarrollo. Se trató de una política regional caracterizada 'por una potenciación del ámbito nacional en la planificación del desarrollo territorial, relegando a un segundo plano el ámbito regional y careciendo de una concepción supranacional de los desequilibrios territoriales'³.

Las estrategias descritas con anterioridad fueron objeto de una revisión crítica movida por su dudosa eficacia como solución a los problemas. Luisa Gómez Moreno examina los instrumentos de política regional de este tipo que fueron aplicados en España, en un estudio que lleva a cabo sobre el proceso de desarrollo que ha tenido lugar en un área concreta, la comarca malagueña de Antequera.

La autora plantea el reciente proceso de diversificación económica experimentado por dicho espacio como un claro ejemplo de desarrollo local, en lo que constituye una alternativa a las estrategias de planificación anteriormente llevadas a cabo en la zona y que respondían a los enfoques teóricos expuestos en líneas precedentes. En este sentido, el proceso de desarrollo descrito por la doctora Gómez Moreno demuestra mayor capacidad de respuesta a las necesidades del área que los anteriores planteamientos.

Los instrumentos de política regional aplicados en nuestro país con anterioridad a la década de los 80 son dos: los polos de desarrollo y las Grandes Áreas de Expansión Industrial (GAEI). Constituyen la adaptación española de los esquemas de causalidad acumulativa, y se apoyan en las premisas ya mencionadas en este trabajo: desarrollo económico, la industrialización como vía de crecimiento, y la concentración espacial de la actividad 'concretada en los espacios urbanos, que dominan a su vez, el territorio circundante al que se identifica con la región (polarizada) y que están en contacto con otras concentraciones análogas, generando así los ejes de desarrollo'⁴.

³ CEJUDO GARCÍA, E. (1997): *Desarrollo rural en la comarca del Condado (Jaén)*. Tesis Doctoral. Universidad de Granada. Pp. 22-25.

⁴ GÓMEZ MORENO, M.L. (1999): *La diversificación económica de Antequera como proceso de desarrollo local*. Servicio de Publicaciones Diputación Provincial de Málaga. Málaga. P. 22.

Los polos de desarrollo, que responden al modelo teórico propuesto por Perroux⁵, basan el crecimiento de la región atrasada en un despegue económico de origen exógeno: la Administración toma la iniciativa de asentar en las áreas seleccionadas el motor del desarrollo, que radica en la industria punta, a la que ubica en la ciudad de acuerdo con la premisa de concentración espacial de la actividad para la posterior difusión del esperado desarrollo al resto de la región. Los elementos para lograr esto consisten en los ya mencionados incentivos para atraer localización, inversiones y empresas procedentes de otras áreas, con el fin de generar desarrollo económico.

Uno de los principales aspectos con los que el modelo propuesto por Perroux contaba para el logro de los fines deseados, es la integración en un contexto económico global expansivo de acuerdo con los ciclos del sistema económico capitalista descritos por Kondratieff y Wallerstein⁶. La fase de crecimiento que experimentaba Europa Occidental en los años 50 fue el marco en el que se desarrolló el esquema teórico de Perroux, constituyendo una situación económica favorable caracterizada por la disponibilidad de la economía pública para financiar los incentivos, y por la necesidad de expansión de las empresas privadas dados los problemas de congestión que ya se apreciaban en las áreas precursoras de los procesos de crecimiento económico.

La situación que atravesaba España en los años de implantación de los polos de desarrollo no coincidía con la coyuntura descrita: las regiones necesarias de apoyo eran mucho más numerosas que los recursos financieros disponibles para incentivar el crecimiento industrial deseado. Ante la situación económica aún deficitaria del Estado y dada la prioridad que el I Plan de Desarrollo dio al crecimiento global en perjuicio de la paridad regional, los resultados de este primer instrumento de política regional se correspondieron más bien con la generación de áreas de descongestión en los espacios deprimidos más próximos a las zonas más desarrolladas y congestionadas. Ello no deja de ser positivo si se valora en su justa medida la generación de circuitos de intercambios entre unas y otras áreas, frente a la habitual desconexión entre los polos y sus áreas de influencia.

⁵ BELIS, J. y VILLAR, C. (1986): *Gran Área de Expansión Industrial de Andalucía*. Junta de Andalucía. Sevilla.

⁶ TAYLOR, P. (1994): *Geografía Política. Economía-mundo, estado-nación y localidad*. Editorial Trama. Madrid. 339 pp.

De cualquier modo el caso andaluz permanecía alejado de estos flujos por lo que la región participó escasamente de sus beneficios. El desarrollo experimentado en los años 60 por la Costa del Sol carece tanto del carácter industrial que el modelo pretendía implantar como del peso de la iniciativa pública ligado al mismo, por lo que no cabe bajo la consideración de áreas beneficiadas por la política regional coetánea.

El segundo tipo de medidas de política regional puesta en práctica en el territorio español son las Grandes Áreas de Expansión Industrial (GAEI) en el segundo lustro de los 70. Si bien comparten con las anteriores la consideración de la industria como base del crecimiento económico, difieren en el ámbito espacial al ir más allá del marco estrictamente urbano. En este sentido se amplía la superficie de referencia y se atienden elementos propios de la misma, como es la existencia de un sistema jerárquico de ciudades. En términos de acciones políticas, la principal diferencia con los polos de desarrollo reside en la superación de la anterior interpretación: 'las medidas políticas destinadas a incentivar su localización dejan de ser consideradas como de orden meramente económico para valorarse como un hecho ligado a la ordenación del territorio'⁷.

Con las GAEI la región andaluza era designada por vez primera como zona prioritaria en el destino de las inversiones a través de la creación en 1976 de la Gran Área de Expansión Industrial de Andalucía, pero la crisis de 1973 cambió el sentido inicial de los objetivos de la política regional, como se verá más adelante.

En cualquier caso, Gómez Moreno señala un hecho de interés en términos de desarrollo local, como es el predominio de iniciativas de pequeña entidad en la parte oriental de la región andaluza especialmente en los últimos años de la GAEIA. Contemplando los resultados a nivel regional, los proyectos que manifestaron mayor fidelidad a los objetivos de las medidas fueron los ligados a grandes firmas multinacionales, que como es sabido obedecen a criterios ajenos al equilibrio regional, como demuestra su fugacidad en busca de espacios más atractivos en momentos posteriores.

Frente a ello, los proyectos más modestos tuvieron un carácter eminentemente local gozando del impulso del empresariado autóctono, y arraigando en el sistema productivo de la zona. No respondían en absoluto a las grandes pretensiones

⁷ GÓMEZ MORENO, M.L. (1999): op. cit. P. 27.

industriales del modelo, pero constituyen para la autora un indudable germen que enlaza con el fenómeno de desarrollo local. Así pues, la no consecución de los fines propuestos ha de oponerse a la configuración de un basamento perfectamente válido de cara al proceso de diversificación económica que en el caso estudiado, la comarca de Antequera, tendría lugar. La trayectoria descrita puede ser considerada así mismo un exponente de la superación de situaciones de debilidad en el tejido productivo de una zona, que de este modo puede renovar su estructura económica y evolucionar hacia una situación más favorable.

En 1986 la política regional española entra en una nueva etapa marcada por la entrada de nuestro país en la Comunidad Económica Europea. Por ello continuaremos con la reflexión sobre la evolución de aquella insertándola en el marco más amplio de la política regional comunitaria.

Antes de ello es conveniente abordar el modo en que el panorama internacional, y con ello el europeo, se vio afectado por el fenómeno de la crisis económica de 1973, haciendo referencia a las repercusiones de la misma en los planteamientos de desarrollo regional.

- La crisis económica y el cambio.

El contexto económico y social de los países industrializados experimentó una serie de cambios económicos, sociales, demográficos y tecnológicos acaecidos entre la segunda mitad de los 70 y la primera de los 80. El resultado de ello fue la configuración de un nuevo marco para la economía global.

La recesión económica originada en la crisis energética de 1973 impactó en la economía occidental en todos los sentidos. Se trata de un fenómeno ampliamente estudiado, llegándose al consenso sobre lo que se ha considerado una fase B o recesiva, propia de los ciclos del sistema económico capitalista. De entre los múltiples efectos desencadenados y que podrían sintetizarse en la configuración de un nuevo orden de cosas, su alcance sobre la política regional es la que más nos interesa dado el tema que nos ocupa.

Siguiendo el discurso de la doctora Gómez Moreno, la nueva situación significó la evolución de los objetivos de la política regional desde la expansión equitativa del desarrollo hasta la distribución de los efectos de la crisis. De este modo los primitivos

objetivos de la planificación económica regional quedaron relegados a un segundo plano: las empresas dejan de buscar espacios asistidos hacia los que desplazar efectivos dada la situación de saturación ligada a la crisis, por lo que la política de instrumentos de compensación tal y como estaba concebida pierde su razón de ser. La demanda de políticas de desarrollo regional se extiende por un elevado número de regiones que intentan con ello paliar los efectos de la crisis, 'lo que a su vez daría paso a un neodarwinismo regional definido por la entrada de las distintas regiones en una dinámica competitiva por la captación de inversiones'⁸.

Los cambios que venimos señalando han sido sobradamente analizados por teóricos de diferentes disciplinas, quienes hacen referencia a la internacionalización de los mercados, la reestructuración económica, el desempleo, el incremento de la preocupación medioambiental, la presión tributaria como mecanismo de compensación entre zonas en expansión y zonas en declive, o el interés por los recursos humanos⁹. Para no ser repetitivos nos limitaremos a una breve exposición de los mismos:

- Tecnológicos: la adopción de tecnologías sustitutivas de mano de obra e intensivas en capital tiene entre otras consecuencias la generalización de problemas de desempleo.
- Económicos: la búsqueda de óptimas condiciones de competitividad desemboca en agresivas fórmulas de integración empresarial y en la internacionalización de la economía.
- Sociales: emergen nuevos colectivos sociales y nuevas demandas a ellos ligadas, como son los desempleados de larga duración, la mujer, la tercera y cuarta edad o los discapacitados físicos y psíquicos.
- Ideológicos y políticos: se asiste a procesos de integración internacional de orden económico y político. Por otro lado la dificultad de atender las consecuencias del cambio económico desde ámbitos estrictamente estatales

⁸ GÓMEZ MORENO, M.L. (1999): op. cit. P. 29.

⁹ Véase STÖHR, W.B. (1986): 'Cambios estructurales en la industria y estrategias de desarrollo regional. Aproximaciones a un marco conceptual'. *Estudios Territoriales*. Núm. 20. Pp. 179-201; y BENAVIDES GONZÁLEZ, C. (1999): 'Detección de los factores endógenos de competitividad y declive'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 225-244.

plantea la necesidad de compartir la responsabilidad con escalas competenciales inferiores.

Estas transformaciones han generado una problemática y unas cuestiones en el orden de lo social y de lo económico, que el tradicional enfoque macro no es capaz de responder, lo que otorga más peso a las micropolíticas frente a las políticas macroeconómicas. Si con anterioridad a la crisis la política regional se centralizaba en y desde la planificación estatal, basaba sus planteamientos en la atracción de factores exógenos y en los proyectos de gran envergadura, la nueva situación incorpora un nuevo esquema marcado entre otros aspectos, por el incremento sustancial del papel de las administraciones regionales y/o locales y por el peso que adquieren los proyectos más modestos pero de raíz autóctona, con la mirada puesta en el aprovechamiento de los recursos y potencialidades endógenos como base del desarrollo.

- La política regional después de la crisis.

La economía se define dentro de nuevos parámetros tras la crisis de los 70, bajo los cuales las áreas anteriormente deficitarias ven empeorar su situación, al mismo tiempo que la decadencia económica se extiende a un mayor número de regiones. Los problemas a los que se ha de enfrentar la política regional adquieren de este modo una nueva dimensión que exige un replanteamiento de la misma, tanto en sus fines como en sus medios. De este modo, la misma política regional vive su propia crisis:

- Por un lado, no puede responder a la reestructuración productiva exigida por la nueva situación económica, con efectos como la generalización del desempleo como problema estructural.
- Por otro lado, se asiste al cuestionamiento de muchos de los presupuestos anteriores, que revisando los distintos documentos se puede concluir con un desplazamiento en la política regional desde la equidad a la eficacia¹⁰. Según lo

¹⁰ SOTTE, F. (1997): 'La dimensión regional de la nueva PAC orientada al desarrollo rural integrado'. *Revista de Estudios Agrosociales*. Num.176. Pp. 145-166; SUMPSI VIÑAS, J. M. (1996): 'El enfoque territorial de la política agraria europea y su impacto en el desarrollo regional'. *XXIII Reunión de Estudios Regionales*. Ponencia. Pamplona; MOLINA IBÁÑEZ, M. y RODRÍGUEZ POSE, A. (1993): 'El principio de cohesión económico y social y las políticas sectoriales en la CE. Análisis comparativo de la política agrícola común y de la política regional'. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Num. 17. Pp. 103-125.

anterior, tiene lugar la sustitución del objetivo de igualdad entre territorios por el de la confianza en la capacidad de las regiones para desarrollarse a partir del aprovechamiento de sus propios recursos en las óptimas condiciones de productividad y competitividad. Dicho de otro modo, las nuevas premisas son la flexibilidad y la cualificación de los territorios para amoldarse a las orientaciones del mercado. En este sentido, desde una planificación estatal y centralizada se pasa a un mayor protagonismo de las administraciones regionales, produciéndose un desplazamiento de responsabilidades desde el ente central hasta el local.

El nuevo modelo de política regional sigue unas líneas de actuación que en no pocas ocasiones son las mismas pero con diferente orientación:

- La innovación tecnológica como medio de difusión del crecimiento y por tanto de descentralización. El impulso y la difusión de los avances tecnológicos constituye uno de los grandes desafíos de la nueva política regional. Desde esta consideración las regiones con mejores posibilidades son las que cuenten con accesibilidad y actitud receptiva a los cambios tecnológicos. La labor de la política regional será informar y asesorar sobre la conveniencia de estas innovaciones, así como estimular la adopción de las mismas.
- La política regional dirige su atención al sector terciario, que adquiere mayor protagonismo como motor del crecimiento, pero desde una concepción diferente a la anterior confianza depositada en el sector secundario: el sistema económico debe tener una distribución sectorial equilibrada y racional, donde el peso del terciario se corresponda con un desarrollo lógico de los restantes sectores de acuerdo con las características económicas de cada región.
- La cualificación de los recursos humanos constituye otro de los pilares del nuevo esquema, buscando la mejor adecuación de los mismos a las nuevas necesidades del sistema productivo.
- Se reconoce la validez de las empresas de menor tamaño por su dinamismo, flexibilidad y por tanto capacidad de ajuste a los nuevos requerimientos económicos y técnicos.

- Ante el cuestionamiento de la eficacia de los incentivos como el factor de localización empresarial que antes se les presumía, éstos son reducidos en número y en dotación.
- Las infraestructuras mantienen su carácter como elemento necesario para el desarrollo, pero su tipología va a ser variable en función de las características económicas de cada área.

La política regional ha reorientado sus bases, objetivos y medios poniendo el acento en las capacidades y posibilidades de cada área. De este modo, la movilización de factores (empresas, capitales) desde territorios desarrollados a regiones deprimidas cede terreno a la puesta en marcha de recursos y capacidades locales, desde la presunción de un potencial propio de cara a la reestructuración de los sistemas productivos.

‘La crisis económica de la década de los setenta supuso una alteración repentina y profunda de las condiciones favorables en las que se habían desenvuelto la economía y las políticas regionales. Es en este contexto de crisis económica donde comienzan a manifestarse los primeros síntomas de desilusión en torno a los postulados clásicos de la política regional basados en el enfoque keynesiano de carácter asistencial, cuya finalidad es redistribuir ingresos financieros entre las diversas regiones, y la reducida capacidad de difusión del desarrollo a partir de estrategias basadas en grandes proyectos de capital. Esto, unido a lo fructífero de algunas experiencias de desarrollo local, ha extendido la convicción de que la promoción de políticas alternativas de desarrollo endógeno apoyadas en PYMEs podría estimular las potencialidades de crecimiento de las áreas con fuertes problemas de desarrollo económico’¹¹.

‘El objetivo de la nueva estrategia de desarrollo regional es el desarrollo de territorios en un entorno competitivo, en el que los niveles de incertidumbre y turbulencia son elevados. Por ello se potencia y fomenta la difusión de las innovaciones, la capacidad emprendedora, la calidad del capital humano y la flexibilidad del sistema productivo, ya que parece la forma más adecuada para dar una respuesta eficaz a los desafíos actuales (...) se trata de impulsar los proyectos, que utilizan el potencial de desarrollo y promueven el ajuste progresivo del sistema económico local’¹².

¹¹ REGO VEIGA, G. (1992): ‘Administraciones locales y desarrollo endógeno’. *Estudios Territoriales*. Num. 38. Pp. 103-114.

¹² VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): ‘La política de desarrollo económico local en Europa’. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 42-60.

2.1.2. La formulación de la política regional comunitaria y de desarrollo rural.

- La política regional europea: un breve recorrido.

La política regional en la actual Unión Europea ha atravesado diversas etapas, haciéndose eco de los cambios que se han descrito. El amplio tratamiento que se le ha dado a este tema en la bibliografía consultada, aconseja proceder a un breve repaso para no ser redundantes. En síntesis se puede decir que la política regional ha pasado de la práctica ausencia en los primeros planteamientos de la Comunidad, a constituir en la actualidad uno de los ejes propulsores de la Unión Europea. Las razones de su escaso peso en los tratados iniciales son sobradamente analizadas por muchos autores¹³:

‘La filosofía liberal que inspiró a los *padres* fundadores de las Comunidades Europeas les hacía pensar que la realización del mercado común y la libre circulación de los factores de producción serían suficientes para la equiparación de los niveles de desarrollo de las diferentes regiones comunitarias (...) sin embargo el crecimiento económico de los años 60 no contribuyó precisamente a disminuir las disparidades y los desequilibrios regionales, al contrario, las disparidades existentes entre las regiones aumentaron sensiblemente’¹⁴.

La toma de conciencia del problema constituido por las diferencias de desarrollo entre regiones, determina el impulso de la acción estructural con la creación en 1975 del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) como primer instrumento de intervención en política regional, concebido como un mecanismo de compensación interregional. Hasta entonces las actuaciones en materia de desarrollo regional se habían limitado a intervenciones muy puntuales destinadas a mejorar las condiciones de vida y trabajo de los ciudadanos, como fueron el Fondo Social Europeo (FSE), el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA) y el Banco Europeo de Inversiones (BEI). Todos ellos conformaban lo que no era una auténtica política regional, sino una serie de medidas de intervención que no lograron en absoluto

¹³ FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. (1999): ‘El Desarrollo Local y Regional en la U.E. Los instrumentos financieros de intervención’. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 532-569; ATIENZA SERNA, L. (1992): ‘Del proteccionismo agrario a las nuevas tendencias de desarrollo rural (Estrategias de futuro)’. *Revista de Estudios Agrosociales*. Num.161. Pp. 281-309; BONETE PERALES, R. (1994): *Condicionantes internos y externos de la PAC*. MAPA.

¹⁴ FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. (1999): op. cit. Pp. 533.

promover un desarrollo equilibrado, como quedó patente ante el desigual crecimiento económico experimentado durante los años 60.

En la década de los 80 el desarrollo de la política regional comunitaria es objeto de una profundización ligada a dos hechos: por un lado, la entrada en vigor del Acta Única Europea en 1987, y la comprensión de que la puesta en marcha de un mercado único podía ensanchar las distancias entre regiones, por lo que se hacía imperativo impulsar firmemente la cohesión económica y social entre los territorios. Por otro lado, la ampliación de la Comunidad con la incorporación de los países meridionales suponía la acogida de economías más débiles que acentuaban las diferencias territoriales.

Con el Acta Única la cohesión económica y social adquiere un papel preponderante en los planteamientos comunitarios, como lo demuestran los cinco artículos que se añaden al Tratado Constitutivo de la CEE, incorporados bajo la idea unitaria de 'Cohesión Económica y Social':

'(...) en los que se hacen referencias expresas y explícitas a la problemática regional (...) un reconocimiento expreso de las diferencias regionales y sobre todo la necesidad de su reducción (...) se reconoce al FEDER, señalándose un objetivo más definido (...) destinado a contribuir a la corrección de los principales desequilibrios regionales mediante una participación en el desarrollo y en el ajuste estructural de las regiones menos desarrolladas y en la reconversión de las regiones industriales en decadencia. Pero además del FEDER el nuevo título establece otros componentes o instrumentos en la consecución de la cohesión económica y social, tales como la coordinación de los Fondos Estructurales y de otros instrumentos financieros comunitarios, el mercado interior y la aplicación de las políticas comunes y la coordinación de las políticas económicas de los países miembros'¹⁵.

En consonancia con lo anterior, en 1988 se procede a la reforma de los Fondos Estructurales a la vista del incremento de las desigualdades entre los Estados miembros con respecto a la situación en los setenta, lo que plantea la urgente necesidad de redefinir la política estructural.

La reforma de los Fondos Estructurales en 1988 y su actualización en 1993 se basa en la adopción de una serie de principios fundamentales (concentración, cooperación, programación y adicionalidad) y en la definición de los objetivos y

¹⁵ CEJUDO GARCÍA, E. (1997): op. cit. Pp. 37-38.

funciones de los Fondos, bajo los cuales se acogerán las regiones a las que éstos irán destinados de acuerdo con los criterios establecidos¹⁶. En el cuadro 2.1 se exponen de forma sintética los objetivos ligados a los Fondos Estructurales.

‘La reforma de 1988 pretendía conseguir un objetivo genérico que era el de mejorar la eficacia de la actuación comunitaria por medio de la aplicación de unos principios clave que son la concentración, que llevaba implícito el crecimiento de los fondos, la cooperación o asociación, que se definía en el Reglamento marco como una estrecha concertación entre la Comisión y el Estado miembro concernido y las autoridades competentes designadas por éste en los planos nacional, regional, local u otro, siendo todas las partes unos socios que persiguen un fin común’¹⁷.

Bajo el principio de concentración las ayudas se aglutinan en torno a las áreas con problemas comunes y por ello consideradas dentro de determinados objetivos a lograr; el principio de cooperación promueve la colaboración coordinada entre la Comisión y las diferentes administraciones (desde la estatal hasta la local); el

¹⁶ FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. (1999): op. cit. Pp. 544-547.

Los objetivos establecidos con la vista puesta en la deseada cohesión social y económica, marcaron el desarrollo de la planificación regional al quedar adscritas las diferentes regiones, según los criterios establecidos, a las medidas ligadas a cada objetivo.

Se establecen cinco objetivos prioritarios de intervención, en relación con la finalidad esencial de crear las condiciones necesarias para un desarrollo armonioso de todo el territorio comunitario.

Los criterios de elegibilidad para la elaboración de la lista de las regiones o zonas específicas incluidas en los objetivos 1, 2, 5b y 6 son:

Para el Objetivo 1 las regiones cuyo PIB por habitante sea, en base a los datos de los tres últimos años, inferior al 75% de la media comunitaria.

Para el Objetivo 2, las partes de regiones que cumplen todos los requisitos siguientes: una tasa media de paro superior a la media comunitaria; un porcentaje de empleo industrial en relación con el empleo total superior a la media comunitaria; una disminución del empleo industrial (...).

Para el Objetivo 5b, se incluyen las zonas rurales que, no estando en regiones del Objetivo 1, reúnan un índice elevado de empleo agrícola en relación con el empleo total, bajo nivel de renta agrícola y bajo nivel de desarrollo económico.

En el Objetivo 6 se incluyen las regiones con una densidad de población igual o inferior de 8 habitantes por kilómetro cuadrado’.

¹⁷ CEJUDO GARCÍA, E. (1997): op. cit. P. 59; MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (1992): op. cit.

principio de programación establece el procedimiento a seguir en la aplicación de las estrategias¹⁸.

Cuadro 2.1
 OBJETIVOS LIGADOS A LOS FONDOS ESTRUCTURALES

OBJETIVOS IGUALES A LOS FONDOS ESTRUCTURALES		
REFORMA DE 1988	1	Fomentar el desarrollo y el ajuste estructural de las regiones menos desarrolladas
	2	Reconversión de regiones o áreas afectadas por el declive industrial
	3	Combatir el paro de larga duración
	4	Facilitar la incorporación profesional de los jóvenes menores de 25 años
	5	a
b		Fomentar el desarrollo de las zonas rurales
REVISIÓN DE 1993	1	Sin revisión
	2	Sin revisión
	3	Refunde objetivo 3 y 4, y añade un nuevo elemento: la exclusión laboral
	4	Adaptación laboral a la evolución de los sistemas de producción
	5	a
b		Sin revisión
1995	6	Fomentar el desarrollo y el ajuste estructural en algunas regiones de débil ocupación (zonas árticas)

Fuente: Fernández, J. (1999; 544-547).
 Elaboración propia.

¹⁸ La programación de estas estrategias se llevará a cabo en tres etapas: en primer lugar los Estados miembros habrán de presentar Planes de Desarrollo en los que se exponga la situación de las áreas a tratar, los objetivos y medidas propuestas, así como los recursos financieros que se estimen necesarios; en segundo lugar la Comisión elaborará los Marcos Comunitarios de Apoyo de forma concertada con los Estados y regiones afectadas, en los que se determinarán las líneas de actuación, los instrumentos financieros y las formas de intervención. Por último, se definirán las intervenciones operativas.

Si el principio de cooperación entiende la necesaria coordinación entre los distintos interlocutores, bajo el principio de subsidiariedad o adicionalidad se contempla la posibilidad de que la Comisión intervenga a través de las Iniciativas Comunitarias como medio de completar las estrategias acordadas con los Estados miembros dentro de los Marcos Comunitarios de Apoyo:

'Las IC intervienen en los campos y sectores que la Comisión considera prioritarios o esenciales para una mayor cohesión económica y social en la Comunidad. Del ámbito local al transnacional, del medio ambiente a la reconversión económica, de las tecnologías avanzadas a los recursos humanos, las Iniciativas Comunitarias contribuyen a canalizar ideas, explorar nuevas vías y coordinar los esfuerzos (...) constituyen un valor añadido muy real a las intervenciones comunitarias a favor del desarrollo de las zonas más desfavorecidas, de las regiones en declive o de las áreas rurales'¹⁹.

Las distintas Iniciativas Comunitarias quedan recogidas en el cuadro 2.2, en el que se exponen clasificadas de acuerdo al período de vigencia de las mismas.

Cuadro número 2.2
INICIATIVAS COMUNITARIAS

PERÍODO DE PROGRAMACIÓN 1994 - 1999	
INTERREG	Desarrollo de cooperación transfronteriza y ayuda a zonas fronterizas para superar problemas ligados a su aislamiento.
LEADER II	Ayuda a los agentes y territorios locales a aprovechar su potencial endógeno.
REGIS II	Integración de las regiones ultraperiféricas de la Comunidad en el espacio europeo.
Empleo y Desarrollo de los recursos humanos	(NOW-HORIZON-YOUTHSTART) Impulso del crecimiento del empleo; fomento de la solidaridad social en toda la Comunidad; de la igualdad de oportunidades para las mujeres en el mercado laboral; de la mejora del funcionamiento del mercado laboral.

¹⁹COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993): *El futuro de las iniciativas comunitarias al amparo de los fondos estructurales*. Bruselas. Comunidades Europeas.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997): *Agenda 2000. Por una Unión más fuerte y más amplia*. Publicada en castellano en: *Europa Agraria*. Num. 530. 22-9-1997. (DOC/97/ de 15-7-1997).

PERÍODO DE PROGRAMACIÓN 1994 - 1999	
ADAPT	Adaptación de los trabajadores a los cambios; aumentar competitividad de las empresas mediante formación; creación de nuevos puestos de trabajo y actividades.
RECHAR II	Diversificación económica de las zonas hulleras.
RESIDER II	Diversificación económica de las zonas siderúrgicas.
KONVER	Diversificación económica de zonas muy dependientes del sector de la defensa.
RETEX	Diversificación económica industrial en zonas muy dependientes del sector textil.
PYME	Ayuda a pequeñas y medianas empresas en la adquisición de competitividad.
URBAN	Búsqueda de soluciones para el problema social de numerosos barrios urbanos.
PESCA	Ayuda al sector pesquero a superar la crisis; contribuir a la diversificación de las regiones afectadas.
PERÍODO 2000 - 2006	
INTERREG	Cooperación transfronteriza, transnacional e interregional.
EQUAL	Cooperación transnacional para combatir toda forma de discriminación en el mercado laboral. Integra NOW, YOUTHSTART, HORIZON y ADAPT.
LEADER	Desarrollo rural.

Fuente: Fernández, J. (1999; 556).
 Elaboración propia.

En 1993 con el Reglamento (CEE) nº 792193 del Consejo, se da un paso más en la búsqueda de cohesión económica y social con el establecimiento de un Instrumento Financiero de Cohesión, desde el que se pretende acortar distancias entre las regiones periféricas y las centrales, prestando atención a proyectos relacionados con el medio ambiente y con las redes de infraestructuras de transporte. Las ayudas integran parte del conjunto de medidas, que han resultado de los acuerdos políticos, cuyo objetivo es paliar de alguna manera las repercusiones poco favorables que los acuerdos de convergencia han desencadenado en algunos países.

Todas estas acciones responden al deseo de reducir las diferencias de desarrollo y a la comprensión de que la consecución de tal fin precisaba la disposición de recursos adecuados, el diseño de metodologías y líneas claras de trabajo de acuerdo

con una programación, así como la adopción de serios compromisos por parte de los territorios afectados.

Los resultados obtenidos por el momento no dejan demasiado espacio al optimismo: 'como se pone de manifiesto en el primer *Informe sobre la cohesión económica y social*, si las disparidades en cuanto al nivel de riqueza han disminuido entre los diferentes Estados miembros, no ha ocurrido así entre las regiones (...) las diferencias de desarrollo entre las regiones centrales y las periféricas han aumentado considerablemente', por ello los proyectos comunitarios de cara al nuevo siglo expresados a través de la Agenda 2000, son más ambiciosos en materia de política regional, especialmente con la vista puesta en la Unión ampliada:

'Pretenden hacer más efectiva la política de desarrollo territorial comunitaria, y para ello es imprescindible mayor eficacia, mayor transparencia, mayor cooperación a todos los niveles de intervención y la simplificación de los procedimientos para lograr que la solidaridad comunitaria sea realmente la base de un Europa económica y socialmente más cohesionada. La cohesión social y económica adquiere aún más peso al pensar en las expectativas de ampliación de la Unión'²⁰.

La Agenda 2000 establece el camino a recorrer en muy diversas materias, desde la consideración de la incorporación de nuevos integrantes hasta las cuestiones relacionadas con el futuro financiero. En este sentido se trazan los criterios a seguir en los siguientes ámbitos:

- La ampliación es asumida como un reto que subyace en todos los planteamientos. Se presta atención al parecer de los actuales miembros sobre los candidatos y se fortalecen los procesos previos a la adhesión.
- Se abordan las actuaciones financieras para el período 2000-2006 a través de las disposiciones sobre el nuevo marco financiero, fijando la meta de afrontar la ampliación de la UE con arreglo a un coste limitado (como máximo un 1.27% del PIB de los recursos propios).
- Se expone la política regional en aras de la cohesión económica y social, con el doble propósito de mejorar la situación actual y de prepararla para la

²⁰ FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. (1999): op. cit. Pp. 566; COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997): op. cit.

ampliación. En virtud de lo expuesto se hace hincapié en la necesidad de fortalecer el sistema de empleo y mejorar el nivel de vida, atendiendo en especial las necesidades del medio rural.

El diseño de las actuaciones concretas en planificación regional descansa en dos cuestiones: por un lado la reducción del número de objetivos y de iniciativas comunitarias con el fin de aglutinar la política regional en un único programa por región; por otro, la clara definición del papel de la Comisión y de las administraciones nacionales y regionales bajo el principio de cooperación²¹.

Los planteamientos de la Agenda 2000 serán abordados de nuevo en apartados posteriores, donde se hará hincapié en su orientación desde la perspectiva de género.

A modo de recapitulación, podemos concluir que la política regional comunitaria ha mostrado una línea ascendente desde el Tratado de Roma en 1957 hasta la actualidad:

‘Los jalones más importantes de esa mayor atención por los problemas regionales vienen marcados por la primera ampliación a Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido en 1973, la creación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en 1975, la segunda y tercera ampliación a Grecia en 1981 y a España y Portugal en 1986, la entrada en vigor del Acta Única Europea en 1987 con un Título dedicado a la *Cohesión Económica y Social* (...), la aprobación del Tratado de la Unión Europea (Tratado de Maastricht en 1992) que consagra definitivamente la *cohesión económica y social* como uno de los objetivos fundamentales de la UE y, finalmente, los proyectos de nuevos

²¹ FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. (1999): op. cit. Pp. 559-561:

‘La Comisión propone reducir los siete objetivos actuales a tres, los dos primeros regionalizados y el tercero, de carácter horizontal, consagrado a los recursos humanos.

Objetivo 1: regiones menos desarrolladas. Se trata de regiones cuyo PIB por habitante (...) sea inferior al 75% de la media comunitaria.

(...) Los cuatro Fondos estructurales (FEDER, FSE, FEOGA-Orientación e IFOP) intervendrán conjunta y coordinadamente en el desarrollo de las regiones incluidas en este objetivo.

Objetivo 2: regiones en reconversión económica y social. Se incluirán las zonas en transformación económica de los sectores de la industria y los servicios, las zonas rurales en declive, las zonas urbanas con especiales dificultades y las zonas en crisis que dependen de la pesca (...).

Objetivo 3: desarrollo de los recursos humanos. Tiene por objetivo apoyar la adaptación y la modernización de las políticas y de los sistemas de educación, de formación y de empleo. Su ámbito de intervención financiera serán las regiones y las zonas situadas fuera de los objetivos 1 y 2, y asegurará un marco de referencia político para el conjunto de las acciones a favor de los recursos humanos en un territorio nacional, sin perjuicio de las especificidades regionales’.

Reglamentos actualmente en curso de elaboración promovidos en torno a la llamada *Agenda 2000*²².

En definitiva, desde la creación del FEDER la política regional de la Comunidad Europea ha cambiado sustancialmente. Al principio sus intervenciones se limitaban esencialmente a financiar grandes infraestructuras. Después aparecieron las medidas de acompañamiento y, en los últimos años, el apoyo de la Comisión a las iniciativas locales toma formas diversas y complementarias, para incentivar claramente un desarrollo económico a escala humana (...). La política europea actual reconoce y apoya el Desarrollo Local, hasta el punto que concede a los actores y agentes sociales de toda Europa el derecho a participar en la gestión de su desarrollo económico (...) pone las esperanzas en la escala local, aplicando nuevas estrategias y estudiando los recursos endógenos que aún quedan sin explotar para elaborar sus proyectos²³.

- La formulación del desarrollo rural en la Unión Europea.

Al inicio de este capítulo hemos aludido al desarrollo rural como uno de los ejes de la política regional, habida cuenta del peso que adquieren las áreas rurales en el conjunto de las regiones desfavorecidas de la geografía comunitaria. En consonancia con ello la idea de desarrollo rural ha experimentado una trayectoria similar a la evolución manifestada por los planteamientos de la política regional. De una manera muy sintética procederemos a repasar el camino recorrido por los presupuestos comunitarios en torno al mundo rural.

Las consideraciones ruralistas eran prácticamente inexistentes en los tratados constitutivos de la Europa comunitaria (al igual que ocurría con la política regional), pues la visión meramente económica que se tenía del medio rural condicionaba unos planteamientos basados en el crecimiento de la productividad y producción agraria. El cambio de mentalidad que subyace a las nuevas orientaciones ruralistas que a continuación expondremos, se debe a la conjugación de dos factores. El primero es intrínseco al devenir de la misma Comunidad, y es el que va a ocupar nuestro próximo discurso. Se trata de la caducidad manifestada por la concepción productivista que hasta entonces venía imponiéndose. El segundo de los factores se mueve en una escala superior, y será objeto de nuestra atención en otro momento.

²² ISLA PERA, M., MELLA MÁRQUEZ, J.M. y SOY I CASALS, A. (1998): 'La política regional de la UE y su evaluación'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Madrid. Pp. 327-355.

²³ VALCÁRCEL-RESALT, G. (1999): 'Bases del Desarrollo Local sustentable'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 61-77.

Estamos hablando de la reestructuración que afecta a todos los niveles de la economía, y que se encuentra relacionada con la globalización y la internacionalización de la producción ligados a la sociedad post-industrial.

El cuestionamiento de la línea productivista viene de la mano de la incorporación plena del Reino Unido en primer lugar, con una postura respecto al sector agrario muy diferente a la del resto de los países comunitarios²⁴; la adhesión de los países meridionales e Irlanda, cuyas economías incrementaron definitivamente el peso rural en la Comunidad, en segundo lugar. Lo anterior entre otros elementos, culmina en la firma del Acta Única y posteriormente en la Reforma de los Fondos Estructurales, lo que venía a suponer la plasmación de una nueva perspectiva del desarrollo rural. Desde ésta se contemplaba el mundo rural como algo mucho más complejo y que iba más allá de la consideración sectorial agrarista: entraban en las consideraciones aspectos sociales, territoriales, ambientales y culturales.

Todo ello transcurría en paralelo, y estrechamente ligado, a la consolidación de la idea de cohesión social y económica en los planteamientos de la política regional. En consonancia con ello y con los cambios experimentados por el medio rural, a los que abordaremos en su momento, el crecimiento agrario es desplazado por la idea de desarrollo rural, que tiene en la Reforma de los Fondos Estructurales su máxima expresión.

La toma de conciencia de las nuevas necesidades en los foros europeos queda reflejada en *El futuro del mundo rural*, comunicación oficial de la Comisión al Parlamento en 1988, que en síntesis expresa la necesidad de adoptar un enfoque plurisectorial en cuanto planteamiento se lleve a cabo referente a la cuestión rural. Se entiende que toda pretensión de desarrollo equilibrado y de mejora de las condiciones socioeconómicas y vitales en las zonas rurales, pasan por impulsar los nuevos contenidos y funciones que se reconocen en la ruralidad.

La andadura comunitaria en materia de desarrollo rural seguirá desde entonces planteamientos similares. El establecimiento de un nuevo Fondo Estructural en 1993, el Fondo de Cohesión, constituye un nuevo instrumento con el que se persigue reducir

²⁴ La problemática del sector agrario británico, que desde tiempo atrás tendía a incrementar las importaciones de alimentos, demandaba otros planteamientos diferentes a los comunitarios, que se basaban en la política de precios y el mantenimiento de los excedentes agrarios con elevados costes. Como resultado de todo ello, la política agraria comunitaria era cara y se canalizaba en su mayor parte hacia destinos ajenos a las islas.

distancias entre regiones, que por su mismo fin va a beneficiar a las áreas más desfavorecidas, precisamente las de marcado carácter rural. De este modo 'la política de desarrollo rural se ha convertido en un elemento determinante de la Cohesión Económica y Social que realiza la triple función, productiva, social y ambiental, del conjunto de las zonas rurales de la Unión' ²⁵.

Los postulados más recientes de la política comunitaria de desarrollo rural encuentran su aplicación a través de la Iniciativa LEADER. Su significado va ligado a la evolución conceptual del desarrollo rural y a la reestructuración del medio rural, que ha tenido entre otras consecuencias la redefinición de sus funciones y la formulación de las actuales estrategias. En este sentido, la Iniciativa LEADER constituye la puesta en práctica de los nuevos planteamientos sobre el medio rural a los que nos referiremos a continuación.

Antes de terminar este repaso, haremos referencia a otros hechos, claves pero sobradamente conocidos, que son la integración de Andalucía y España en la política regional europea.

La posición que ocupa España en el contexto de la política regional comunitaria parte del hecho de que 'la economía española forma parte del grupo de países con un nivel de renta per cápita más bajo respecto de la media de la UE junto a Grecia, Portugal e Irlanda, los denominados países de la cohesión'²⁶. Por tanto nuestra adhesión venía a acentuar el problema regional, constituyendo un nuevo factor de desequilibrio. De hecho, la reforma de los Fondos Estructurales acometida en 1988 situaba a gran parte de nuestro país y a toda la comunidad andaluza dentro de las regiones de Objetivo 1 y 5b:

'España cuenta con el 76% de su territorio y el 58% de su población incluidos dentro de las regiones del Objetivo 1. Si se les unen a éstos las regiones de los demás Objetivos, especialmente el 5.b. se pasa al 97% del territorio y el 82% de la población (...).

²⁵ QUINTANA, J., CAZORLA, A. y MERINO, J. (1999): *Desarrollo rural en la Unión Europea: modelos de participación social*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid. P. 34.

²⁶ ISLA PERA, M., MELLA MÁRQUEZ, J.M. y SOY I CASALS, A. (1998): 'La política regional de la UE y su evaluación'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Madrid. P. 159.

Con respecto al Objetivo 1, España es la más favorecida al absorber el 27% del total de los Fondos Estructurales destinados²⁷.

En el contexto de las economías nacional y europea, la andaluza entra de lleno en las regiones objetivo 1 a tenor de un PIB per cápita inferior al 75% de la media comunitaria. Esta situación se mantenía a finales de los noventa a pesar de la mejora registrada por el indicador, lo que muestra las indudables dificultades con las que se encuentra la región para superar la situación de atraso (...) Andalucía se encuentra agarrada por estructuras y obstáculos no sólo económicos, sino también sociales, políticos y culturales, que están lastrando sus posibilidades de desarrollo²⁸.

Otra clave a considerar en el caso español, es que la política regional española va a estar determinada por el proceso de descentralización de responsabilidades y competencias ligado al Estado de las Autonomías. Este hecho desemboca en la asunción por parte de las administraciones regionales de un papel substancial en el trazado y vertebración de la política regional, y hace de la colaboración de todos los estratos institucionales un factor imprescindible en el éxito de aquélla. En efecto, 'a raíz de la creación del Estado de las Autonomías de la Constitución de 1978, ha tenido lugar un intenso proceso de descentralización política y administrativa, que (...) ha llevado a ver una buena parte de los problemas económicos nacionales desde una perspectiva regional'²⁹.

De acuerdo con el principio de programación, los Estados miembros habían de presentar a la Comisión un Plan de Desarrollo Regional previo a la aprobación de los Marcos Comunitarios de Apoyo, en el que se definieran los ejes de actuación que se estimasen necesarios para atender las deficiencias del área a tratar, los objetivos a alcanzar y los medios financieros solicitados. En este sentido, los objetivos planteados

²⁷ CEJUDO GARCÍA, E. (1997): op. cit., p. 66-72; COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992): *Europa 2000. Perspectivas de desarrollo del territorio de la Comunidad*. Luxemburgo. Oficina de las Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 208 pp.

²⁸ MELLA MÁRQUEZ, J.M. (1998): 'Las encrucijadas de la economía andaluza'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Madrid. Pp. 306-324.

²⁹ MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1998): 'La economía de las regiones españolas en el largo y muy largo plazo'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Madrid. Pp. 129-146.

y las líneas de actuación que vertebran la política regional andaluza se corresponden con lo establecido por los Planes de Desarrollo Regional de Andalucía. En lo que respecta al primer Plan de Desarrollo elaborado por España, presentado para el período 1988-1993, algunas lecturas señalan ciertas carencias como la falta de precisión en la definición de los compromisos ligada a una falta de concertación real con las administraciones regionales interesadas. Es por ello que 'si bien es cierto que las líneas directrices del Plan son asumibles y coherentes internamente, cuando se desciende a nivel de actuaciones puntuales y concretas se comprueba, como ha ocurrido con otros países, que lo que se pretende es la consecución de la mayor asignación posible de fondos comunitarios (...) la lectura del Plan resulta un cúmulo de buenas intenciones y una amalgama de proyectos de toda índole y cariz en búsqueda de la máxima subvención. La falta de rigurosidad en su elaboración, de seguimiento y control en su desarrollo y de la adicionalidad en su financiación, son aspectos más que cuestionables del mismo'³⁰.

Posteriormente la política regional andaluza va a estar definida por el Plan de Desarrollo Regional 1994-1999 y por el Plan Económico de Andalucía Horizonte 2000. Las líneas básicas se articulan en torno a dos objetivos:

- Crecimiento sostenible y armónico: de acuerdo con ello se apuesta por el empleo racional de los recursos naturales, y por la búsqueda de la equidad interterritorial, intersectorial, y social en el desarrollo regional.
- Mejora de la calidad de vida: para ello se incide en el empleo y en actuaciones que redunden en la igualdad de oportunidades.

³⁰ RODRÍGUEZ DE LA BORBOLLA, J. (1991): 'Política Regional en la Europa de los 90 y Estado de las Autonomías'. En AA. VV. (1991): *Política Regional en la Europa de los 90*. Madrid. Servicio de publicaciones del Ministerio de Economía y Hacienda. Pp. 569-570; CEJUDO GARCÍA, E. (1997): op. cit. Pp. 66-76.

Al examinar el mencionado Plan, se observa en efecto que adolece de concreción. Al diseñar las líneas básicas de actuación en las regiones de objetivo 1, realiza una tipología de áreas sobre las que operar. Andalucía queda comprendida entre las denominadas *regiones del sur-sureste*, cuyo principal problema según el Plan es la falta de infraestructuras y equipamientos, mientras que entre las potencialidades destacan la turística (ligada a la privilegiada situación geográfica) así como el potencial demográfico en relación a las necesidades del tejido productivo. De acuerdo con ello, el Plan establece unos ejes de actuación entre los que destacan los que siguen: la dotación de infraestructuras y equipamientos que faciliten la apertura de la región hacia el exterior; mejora de la comercialización de las producciones agrarias; inversiones destinadas al sector turístico, al desarrollo agropecuario y a la conservación del medio ambiente. Al analizar las propuestas específicas a nivel regional se desprende la falta de selección y de razonamiento (como lo demuestra la incompatibilidad de algunas con las nuevas directrices de la PAC).

En las dos premisas mencionadas subyace un componente que va a marcar la pauta de los planteamientos a nivel regional, haciéndose eco de similares orientaciones en el marco nacional y europeo, de acuerdo con los principios de cooperación y subsidiariedad: se trata de la incorporación de la perspectiva de género. Su consideración dentro del primer objetivo se basa en la toma de conciencia de que el desarrollo sostenible no es viable sin la equidad social y por tanto de oportunidades; en lo que respecta al segundo objetivo, se fundamenta en la promoción de las mujeres atendiendo a su potencial como recurso humano. A tenor de su relación con este trabajo, convenimos en profundizar su tratamiento más adelante, en el contexto más amplio de la perspectiva de género en el desarrollo rural.

2.1.3. Recapitulando: el avance hacia lo local y lo endógeno.

A lo largo de las líneas precedentes se ha efectuado un rápido repaso de la evolución de la política regional desarrollada por los países, señalando las diferentes orientaciones que ésta ha ido adquiriendo y que se han plasmado en distintas líneas de trabajo, todas ellas con similar objetivo (impulsar el desarrollo donde no lo hay o es limitado) pero recorriendo caminos diversos (crecimiento equitativo, redistribución de la riqueza, fomento del desarrollo local desde el aprovechamiento eficaz de los recursos).

‘Bajo el enfoque del crecimiento endógeno el desarrollo regional es el resultado de la movilización de los recursos propios, y de la actuación de empresas locales, generalmente de pequeña y mediana dimensión, más que de la decisión *óptima* de localización industrial de las grandes empresas interregionales. Así, la política regional debe operar no tanto sobre la movilidad de los factores de producción, como proponen los modelos neoclásicos, sino sobre la plena utilización y la productividad de los recursos de la región. Por ello, las medidas que buscan una mayor movilidad de los factores tienen menos importancia que las que buscan un uso eficiente de los recursos locales, si bien no se trata de estrategias incompatibles sino que, por el contrario, pueden ser complementarias.’³¹

También han cambiado los instrumentos empleados no tanto en la esencia como en el planteamiento de los mismos (de un gran peso de los incentivos a la selectividad de los mismos, desde la promoción de la empresa pública y las grandes propuestas empresariales, hasta la confianza en la iniciativa privada y en proyectos

³¹ BENAVIDES GONZÁLEZ, C. (1999): op. cit. P.232.

más modestos), así como los agentes responsables de gestionar los planes (el Estado central cede protagonismo a la idea de integración y coordinación entre las distintas administraciones).

Desde el punto de vista de los planteamientos teóricos, diferentes autores coinciden en el retroceso de los esquemas neoclásico y keynesiano en los que descansaba la política regional tradicional, frente a los enfoques basados en el desarrollo endógeno a pesar de su inferior catadura como modelo teórico de crecimiento regional:

‘La teoría del desarrollo endógeno considera el crecimiento económico como un proceso caracterizado por la incertidumbre y la aleatoriedad como consecuencia de las condiciones del mercado y de las decisiones de los actores y no como un equilibrio móvil de tipo neoclásico (...) Además da un tratamiento territorial a las soluciones del ajuste productivo. Se reconoce que el territorio cuenta en las decisiones de inversión y localización de las empresas’³².

De todo lo expuesto hasta ahora retendremos dos ideas que constituirán sendos ejes para el posterior desarrollo de este trabajo: se trata en primer lugar del desarrollo endógeno y/o local como estrategia de crecimiento económico y social; en segundo lugar señalamos el peso que adquiere lo rural desde la consideración de las áreas rurales como merecedoras de atención por parte de la política regional, dado que ellas suelen estar ligadas a situaciones económicas de desventaja. Ambos aspectos serán objeto de nuestra atención en las páginas que siguen.

La segunda idea será desarrollada en un apartado donde abordaremos la transformación del mundo rural, que se encuentra ligada a los procesos de reestructuración económica a los que venimos haciendo referencia y que a su vez están en el origen del auge del modelo de desarrollo local. Ambos confluyen en el redescubrimiento del desarrollo rural en los países industrializados ‘determinado por la crisis del modelo tradicional de crecimiento que en las últimas décadas ha presidido el desarrollo económico (...) basado en una fuerte concentración urbano-industrial de los procesos de crecimiento que han generado profundas y fuertes disparidades en el nivel de desarrollo entre las regiones urbanas y rurales’³³. Así pues, la necesidad de

³² VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): op. cit. P. 47.

³³ LARRUBIA VARGAS, R. Y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2000): ‘Los programas *Leader II* en la provincia de Málaga. Su contribución al desarrollo del espacio rural’. *Baética*. Num. 22. Universidad de Málaga. Pp. 109-145.

atender el crecimiento de las áreas rurales desfavorecidas se presenta como uno de los principales objetivos a alcanzar en materia de política regional.

2.2. EL DESARROLLO RURAL: TEORÍA Y PRÁCTICA.

Con anterioridad hemos hecho referencia al resurgir del concepto de *desarrollo rural* en los países industrializados en respuesta a un modelo tradicional de desarrollo incapaz de frenar o paliar los agudos desequilibrios regionales, entre los que el declive de los espacios rurales se alzaba como una de las principales cuestiones a tratar. En esta tesitura el modelo de *desarrollo endógeno* se plantea como la alternativa, que está centrada en la puesta en funcionamiento de los recursos propios de cada región en las óptimas condiciones de rentabilidad y productividad. El territorio, lo local y lo endógeno van a constituir los parámetros sobre los que pivotará el enfoque, que sin embargo irá integrando nuevos elementos.

‘Ante la evidencia de que se había agotado el modelo anterior y la constatación de que la sociedad demandaba ahora nuevas funciones al mundo rural, la U.E. entiende que ni la crisis, ni sus soluciones son exclusivamente sectoriales, y que no es sólo la agricultura la que debe fundamentar este progreso. Es en este punto donde el Desarrollo Rural empieza a ser considerado como una necesidad social y política en Europa³⁴.

‘(...) lo más importante en el redescubrimiento actual del desarrollo rural es que lleva consigo una concepción de lo rural como fenómeno distinto y autónomo de la agricultura, y además el desviar parte de las fuerzas excedentes hacia los problemas de mantenimiento del amenazado entorno por causa de la política agrícola intensiva³⁵.

Así, la expresión se enriquece en contenido al incorporar la idea de *sostenibilidad*, aludiendo a la preocupación por el deterioro de los recursos del planeta y la compatibilidad de las estrategias de desarrollo económico con la conservación del medio. Esta inquietud encuentra la formulación teórica a través del concepto de *desarrollo sostenible* desde el que se pretenden trazar las líneas a seguir. Finalmente todas las expectativas planteadas (territorio, local, endógeno, sostenibilidad) se

³⁴ LARRUBIA VARGAS, R. Y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2000): op. cit. P. 110.

³⁵ SANCHO HAZACH, R. (1994): ‘El interés internacional por lo rural y la política rural comunitaria’, *Revista de Estudios Agrosociales*. Num. 169. P. 242.

aglutinan bajo lo que se ha dado a llamar *enfoque integrado*, con la mirada puesta en lo que constituye una nueva concepción sobre el mundo rural asumida en los foros políticos y económicos europeos, en la cual lo rural adquiere un significado propio que va más allá de lo meramente agrario.

Las profundas transformaciones en el mundo rural han motivado la reorientación de las políticas encaminadas a afrontar los problemas y necesidades ligados a este medio, que puede resumirse en un cambio profundo en el planteamiento de los fines y las estrategias. Si antes se pretendía optimizar la producción agraria, las más recientes posturas cifran sus objetivos en el logro del desarrollo rural. Se ha pasado, pues, de una orientación agrarista a unos presupuestos ruralistas, donde lo rural adquiere nuevos contenidos y funciones diferentes y autónomas de las meramente agrarias.

La evolución conceptual que ha permitido hablar de *desarrollo rural* como superación del *crecimiento agrario* es estudiada por diversos autores, que sitúan en torno a la crisis de los 70 la toma de conciencia en los países industrializados de la importancia de las desigualdades económicas, tanto en la misma sociedad de los países desarrollados como entre éstos y las áreas periféricas. En esta tesitura se comprende que no es el crecimiento clásico (basado en la acumulación de capital y en la actuación del libre mercado) sino el desarrollo (entendido como proceso más complejo que acoge componentes sociales, territoriales, de bienestar y calidad de vida, además de los meramente económicos) la vía más adecuada para tratar de acortar distancias, y es el estructuralismo quien introduce esta consideración en el análisis económico. A ello hay que añadir la preocupación por la cuestión medioambiental, que empieza a ser incorporada desde la Ecología como elemento *sine qua non* se hace muy difícil plantear un desarrollo duradero en el espacio y en el tiempo.

Una vez planteadas las ventajas conceptuales de *desarrollo* frente a *crecimiento*, cabe hacer lo propio con la sustitución de lo *agrario* por lo *rural*, que en esencia supone la adquisición de una enriquecedora consideración de los problemas desde una perspectiva integradora frente a la anterior concepción sectorial.

En cuanto al concepto de *desarrollo rural*, con anterioridad nos hemos referido al contexto económico en que tiene lugar su aprehensión en los países desarrollados, aunque su eclosión en la teoría económica radical tiene lugar como contestación a las

teorías clásicas y neoclásicas del desarrollo económico de los años 50 y 60 que fundamentaban el crecimiento económico en el libre mercado y en la acumulación del capital, lo que dejaba en inferioridad de condiciones a las áreas periféricas en consonancia con la teoría del intercambio y la ventaja comparativa. El término se ha ido enriqueciendo con nuevos contenidos como la preocupación por el medio ambiente 'en relación con la preocupación por la capacidad de autorregulación del planeta ante el uso indiscriminado y el deterioro de los recursos'³⁶, que ha dado lugar a la incorporación de la *sostenibilidad*³⁷, o el componente endógeno desde el que se incide en lograr el óptimo aprovechamiento de los recursos propios de cada área.

La toma en consideración del enfoque por parte de los países desarrollados y su aplicación práctica como parte fundamental de la política regional tiene lugar, como ya se ha expuesto con anterioridad, en las dos últimas décadas. Esto se ha materializado en la Unión Europea en los cambios experimentados por la PAC y muy especialmente a través de la reforma de los Fondos Estructurales en 1988. Dado que ya nos hemos referido a estos aspectos, no vamos a insistir sobre ello. Sin embargo este es el momento de abordar el segundo de los factores que, junto con la evolución de los planteamientos comunitarios, va a desembocar en el alumbramiento de una realidad rural completamente distinta a la anterior.

2.2.1. El espacio rural en la sociedad postindustrial.

Los investigadores han abordado desde distintas perspectivas las profundas transformaciones que ha vivido y está viviendo el mundo rural, que son las que han conformado una realidad desde la que se demandan actuaciones bajo presupuestos muy diferentes de los que hasta entonces habían estado operando. Las nuevas orientaciones han sido abordadas en el epígrafe anterior en lo que se puede sintetizar como la superación de planteamientos cuantitativos (crecimiento) por enfoques

³⁶ LARRUBIA VARGAS, R. Y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2000): op. cit. P. 111.

³⁷ CEJUDO GARCÍA, E. (1997): op. cit. Pp. 285-312.

Este autor hace un análisis basándose en los distintos documentos existentes, sobre el desarrollo sostenible como modelo de desarrollo que adopta la defensa del medio ambiente como motor del desarrollo a través de actividades que respetan y se integran en la naturaleza (agricultura ecológica, turismo rural, etc.). Sintetiza la evolución conceptual del término y expone el tratamiento que ha recibido por parte de la Unión Europea desde el Tratado de Roma hasta la actualidad. Aborda en concreto la agricultura ecológica como mecanismo de defensa activa del medio ambiente desde la actividad agraria y su validez como fórmula de racionalización económica basada en la calidad y no en la cantidad, lo que a su vez supone un instrumento de gran utilidad por su doble función: defensa del medio ambiente y contribución al desarrollo rural de determinadas áreas desfavorecidas de los países desarrollados.

cualitativos (desarrollo), y la asunción de nuevas funciones del mundo rural que van mucho más allá de las meramente agrarias. Es entendido y asumido que 'ya no basta, ni es realista, equiparar el progreso del sector agrario con el desarrollo del mundo rural, y que para que éste tenga posibilidades de ser duradero, de ser perdurable, es preciso que a cualquier plan que se implemente se le incorporen también otras actividades-clave basadas en el carácter multifuncional del espacio rural'³⁸.

En las aportaciones de técnicos e investigadores se perciben dos maneras de entender el fenómeno, diferentes pero complementarias: por un lado se encuentran quienes interpretan estos acontecimientos como un 'despertar del mundo rural'³⁹, por otro lado se encuentran quienes hablan de un 'mundo rural en declive'⁴⁰. Ya se entienda como crisis o como reestructuración, lo cierto es que el mundo rural se encuentra en un proceso de redefinición de sus esquemas, cuyos síntomas son unos 'problemas económicos que se manifiestan en el declive de la agricultura, problemas

³⁸ RUIZ AVILÉS, P. (2000): *Bases para la acción social y planificación estratégica del desarrollo rural*. Junta de Andalucía. Sevilla. P. 22.

³⁹ CAMARERO RIOJA, L. A. (1992): 'El mundo rural español en la década de los noventa: ¿renacimiento o reconversión?'. *La Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada*. Num. 87. P. 26.

⁴⁰ RAMOS REAL, E. y ROMERO RODRÍGUEZ, J.J. (1993): 'La crisis del modelo de crecimiento y las nuevas funciones del medio rural'. En *El Desarrollo Rural andaluz a las puertas del siglo XXI*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Sevilla. Pp. 11-24.

Los problemas que aquejan al mundo rural se manifiestan a través de varios procesos:

1. Crisis de producción y orientación. Los cambios de orientación de la demanda se producen con rapidez a tenor de la generalización del sistema de relaciones internacionales, lo que genera desconcierto entre los agricultores.
2. Crisis de población y de poblamiento.
3. Crisis de las formas de gestión tradicionales. El agricultor ha dejado de ser quien toma las decisiones en su explotación, éstas quedan en otras manos (PAC).
4. Crisis de las formas de sucesión. La pérdida de rentabilidad de la actividad agraria determina la reducción de la población ligada a este sector, incidiendo particularmente en las nuevas generaciones.
5. Crisis de los recursos ambientales. En clara relación con el crecimiento económico desenfrenado propio del modelo anterior, la degradación de los recursos naturales señalan una de las nuevas funciones que se le atribuyen a la ruralidad: la conservación del medio.
6. Crisis del modelo de sociedad. Pérdida de valores e identidades tradicionales.
7. Crisis de las formas tradicionales de articulación social. Muchas de las tradicionales instituciones han perdido su razón de ser o se ven abocadas a buscar nuevo sentido.

de infraestructuras y servicios, debilidades en los recursos humanos resultantes de los procesos migratorios de los años 70 y de sus propios sistemas productivos, progresivo empeoramiento en términos de intercambios entre las zonas rurales y las regiones urbanas que contribuyen a la profundización de las diferencias de desarrollo entre unas zonas y otras⁴¹, redefinición que es interpretada como parte integrante de un proceso mayor que afecta en general a toda la sociedad post-industrial ante el que la agricultura no podía mantenerse indemne. Los efectos que esta situación general tienen en el mundo rural se traducen en definitiva en la pérdida o transformación de anteriores funciones y en la adquisición de otras nuevas. En relación a ello, el término desagrarización es el que mejor define la nueva dimensión que adquiere la ruralidad. Una desagrarización que viene a responder a la globalización de la economía y a la internacionalización de la producción ligada a ella.

A estas consideraciones sobre los efectos de la reestructuración rural, conviene añadir los procesos relacionados con la movilidad y el consumo. La primera está ligada a las nuevas tendencias de movilidad poblacional urbano-rural, que en ciertos ámbitos están deteniendo e incluso cambiando el sentido del éxodo rural. Estos fenómenos, 'aunque ciertamente selectivos desde condiciones de accesibilidad, calidad climática y paisajística y nivel de estructuras y equipamientos, redundan en la reactivación de todas aquellas actividades y servicios que el declive demográfico amenazaba con hacer desaparecer y favorece muy directamente la terciarización de las áreas rurales'. De este modo, esta transformación de la movilidad adquiere significado propio en la reestructuración rural: 'la movilidad desde y hacia los espacios rurales está íntimamente relacionada con la emergencia de nuevas pautas de consumo de *lo rural* en las sociedades post-industriales, y con el peso creciente que nuevos usos sociales del medio rural adquieren frente a su tradicional uso o función productiva agraria⁴². Se trata de un proceso que no alcanza la misma intensidad en todos los espacios rurales ni tampoco se encuentra en la misma etapa⁴³.

⁴¹ LARRUBIA VARGAS, R. Y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2000): op. cit. P. 110.

⁴² SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): *Género y ruralidad. Las mujeres ante el reto de la desagrarización*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 187-188.

⁴³ BERICAT ALASTUEY, E. (1989): 'Cultura productiva y desarrollo endógeno. El caso andaluz'. *Revista de Estudios Regionales*. Num. 24. Pp. 15-43.

El autor afirma en este sentido que en Andalucía el proceso está aún en marcha debido al retraso del mismo con respecto al resto del país, de modo que la región aún presenta un fuerte agrarismo en su estructura productiva.

Así, si durante los años cincuenta hasta entrados los ochenta la expansión económica y cultural para la población se centraba prioritariamente en el mundo urbano y en las grandes aglomeraciones, lo cual propició el intenso éxodo rural que afectó a gran parte del espacio rural, en la actualidad y desde la década de los ochenta, la situación ha ido cambiando y el mundo rural es un espacio que se está teniendo en cuenta por la población en general. Una de las razones fundamentales de este cambio de actitud se halla en la evolución de la coyuntura económica en general, que ha determinado que los grandes centros urbanos e industriales tradicionales pierdan atractivos ante la importante crisis económica y estructural que les afecta, arrojando cifras muy elevadas de desempleo, por ello existen menos atractivos para abandonar las regiones rurales ante la incertidumbre laboral urbana, como consecuencia de la crisis económica mencionada y la consiguiente transformación del mercado de trabajo, a su vez que aumentan los atractivos para dirigirse hacia ellos, de forma que se atenúa e incluso se produce una progresiva inversión de la tendencia⁴⁴.

⁴⁴ CABERO DIÉGUEZ (1988): 'La población activa agraria y la agricultura a tiempo parcial'. En *Espacios rurales y urbanos en áreas industrializadas. Segundo Congreso Mundial Vasco*. 1988. 42.

GONZÁLEZ, J.J. (1990): 'El desempleo rural en Andalucía y Extremadura'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 54.

LARRUBIA VARGAS, R. et al. (2002): 'El papel de las transferencias de rentas en los ingresos anuales de las familias agrarias malagueñas'. *Baética*. Núm. 24. Pp. 63-91. Málaga.

OCAÑA OCAÑA, C. (1995): 'La población y el desarrollo rural. Una visión andaluza'. En RAMOS REAL, E. y CRUZ VILLALÓN, J. (coord.) (1995): *Hacia un nuevo sistema rural*. MAPA. 581 pp.

Son varios los colectivos de población que protagonizan esta nueva realidad:

De un lado se produce la llegada de los antiguos emigrantes, que vuelven porque ven la posibilidad de encontrar fuentes de ingresos (bien recuperando sus antiguas explotaciones heredadas y que abandonaron con el éxodo, bien empleándose como asalariados agrarios), o porque la cuantía de las pensiones de jubilación que perciben se adecuan mejor al nivel de vida del medio rural que al urbano. Si bien el resultado de este proceso no fue del todo positivo, supuso en primer lugar que los asalariados agrarios iniciaran un nuevo ascenso en la composición de la población activa agraria, que en el caso de España pasó de un 27% en 1979 a un 33,4% a mediados de los ochenta. Esta situación se intensifica en ciertas regiones españolas, como Extremadura y Andalucía, que alcanzan en 1984 una masa de población asalariada agraria del 70%, con una tasa de paro del 46,1%, frente al resto de España que se situaba en un 15%. En segundo lugar, este retorno supuso una acentuación o mantenimiento del grado de envejecimiento de estos espacios y una actitud pasiva de los habitantes por su edad o por su temporalidad, así el 17,4% de la población de los municipios más pequeños (< 2500 habitantes) tienen más de 65 años, siendo la montaña la que presenta proporciones de envejecimiento realmente altas. Como consecuencia de ello se lleva nuevamente a una situación crítica en el medio rural, se configura una sociedad rural en la que predomina un campesinado sin tierra, y el desempleo de la población activa agraria subió hasta cotas inusitadas, convirtiéndose en uno de los problemas que más preocupa a la población en general.

De otro lado tiene lugar la aparición de una importante masa de población 'neorrural' que nunca había vivido en el campo, convirtiéndose éste ahora en su lugar de residencia permanente. Los motivos para ello

El problema de despoblamiento de muchas zonas rurales, la masa de población activa en paro, la presión de los condicionantes externos de las políticas agrarias desarrolladas y el reconocimiento y valoración por parte de la población rural de los valores positivos que alberga el mundo rural, han supuesto una valoración del espacio rural desde perspectivas diferentes, demandándole la asunción de nuevas funciones. De esta forma el espacio rural es reinterpretado desde tres perspectivas diferentes, la ambiental, la cultural y la paisajística:

- Función de equilibrio territorial, contrarrestando, de esta manera, los efectos de despoblamiento inducidos por el fenómeno de concentración urbana en todo el período de desarrollo industrial.
- Función de equilibrio ecológico, en este sentido los espacios rurales albergan ciertos recursos naturales, y su preservación por la población de estas áreas puede ser, sobre todo en áreas especialmente frágiles y sensibles, una función más clara que otras directamente productivas para el sostenimiento de la sociedad en el medio rural (producción de paisaje de calidad, abierto y natural).
- Función recreativa, esto es, soporte de actividades de solaz, esparcimiento y recreo al aire libre.

El mundo rural ha de responder a las nuevas demandas de la sociedad post-industrial, que son las que le han asignado el nuevo papel que ha de desempeñar. Estas nuevas demandas, que conducen al necesario replanteamiento de las relaciones de interdependencia entre el medio rural y el urbano, se expresan en términos de calidad, prestación de nuevos servicios (espacios para el ocio, descanso, segunda residencia, etc.), preservación del medio ambiente, recuperación de la artesanía tradicional, etc., frente a la tradicional función de proveedor de alimentos. La desagrarización no significa en definitiva el abandono de la actividad agraria, sino la

son el encarecimiento de los precios de la vivienda y el nivel de vida en general en los medios urbanos, a lo que hay que añadir motivaciones medioambientales.

En tercer lugar, surge una población estacional, en base a la segunda residencia, que escapa en los períodos vacacionales y el descanso de fin de semana. Por último, en virtud a las características medioambientales y económicas que poseen estos espacios, también se está convirtiendo en un lugar demandado por los jubilados.

incorporación de nuevos quehaceres entre los cuales la agricultura adquiere otro significado.

2.2.2. Las diferentes concepciones del desarrollo rural.

Si entendemos que los términos citados conforman un mismo enfoque alternativo al modelo tradicional de desarrollo, y consideramos que cada uno le proporciona una faceta particular, cabe preguntarse cuál es la línea divisoria que los separa y les confiere contenido propio. La bibliografía consultada ofrece variadas respuestas a esta cuestión, desde las posturas que se inclinan hacia la generalización de ideas en base a sus elementos comunes, hasta las reflexiones que insisten en la especificidad de cada concepto.

‘El desarrollo rural con enfoque local pertenece a la misma familia de ideas y planteamientos prácticos que el desarrollo rural integrado, Desarrollo Local, desarrollo endógeno, ecodesarrollo, nuevo desarrollo, desarrollo rural global, desarrollo comunitario, desarrollo armónico, *self-reliance* (autorrealización), desarrollo a escala humana (...) Todas estas concepciones del desarrollo han mantenido, al menos, un cierto carácter de alternativa al desarrollo imperante⁴⁵’.

‘Son muchos los términos que se han venido utilizando para designar un nuevo proceso de desarrollo que ha despertado un gran consenso entre los especialistas (...). Términos como desarrollo local integrado, endógeno, ecodesarrollo, etc. Han sido sólo una mínima parte de los utilizados (...). El que nosotros utilizaremos es el de desarrollo rural de base local (...) porque entendemos que la terminología no debe representar ningún obstáculo si sustancialmente se está pensando en lo mismo⁴⁶’.

Frente a las opciones que hacen hincapié en la identificación de ideas, otros autores apuntan los diferentes matices. Furió observa, en relación al desarrollo local y endógeno, que se trata de una diferencia conceptual, donde lo local hace alusión al marco espacial de referencia de los procesos de desarrollo, mientras que lo endógeno indica un esquema de funcionamiento del modelo de desarrollo que lo separa del tradicional⁴⁷. Gómez Moreno suma esta interpretación a la reflexión sobre el ineficaz modelo tradicional de desarrollo:

⁴⁵ VALCÁRCEL-RESALT, G. (1999): op. cit.

⁴⁶ CEJUDO GARCÍA, E. (1997): op. cit. P. 313.

⁴⁷ FURIÓ BLASCO, E. (1994): ‘El desarrollo económico endógeno y local: reflexiones sobre su enfoque interpretativo’. *Estudios Regionales*. Num. 40. Pp. 97-112.

'(...) De ello se deriva que la clave para la definición de un proceso de desarrollo local como de desarrollo endógeno reside en la medición y análisis de parámetros referidos al seguimiento de las relaciones entre empresas y del empleo y difusión de conocimientos específicos e innovaciones tecnológicas (...) aspectos como empresario local, trabajadores con elevada capacitación profesional y con training de formación local, recursos financieros acumulados, tecnología innovadora introducida en el ámbito local'⁴⁸.

Dado el amplio tratamiento del que ha sido objeto el nuevo modelo de desarrollo, no es de extrañar la abundancia de concepciones y la imposible tarea de establecer una que recoja todos los puntos de vista. En las líneas que siguen se reproducen algunas definiciones atendiendo a los diferentes enunciados empleados para aludir a esta estrategia de desarrollo.

Valcárcel recoge algunas definiciones que a nuestro juicio son muy interesantes por reflejar la perspectiva integradora del concepto, destacando la que el Coloquio Europa-América del Norte sobre Desarrollo Local (Montreal, 1988) hace sobre el mismo:

'Es el esfuerzo de concertación y planificación emprendido por el conjunto de representantes de todos los medios, gubernamental, privado, sindical y comunitario, a fin de desarrollar la microeconomía de un territorio'.

Continuando con el geógrafo citado, el experto francés Paul Houée define el *Desarrollo Local*:

'El Desarrollo Local es una acción global de movilización de los actores locales, con el fin de valorizar los recursos humanos y materiales de un territorio dado manteniendo una negociación o diálogo con los centros de decisión económicos, sociales y políticos en donde se integran y de los que dependen'⁴⁹.

El mismo autor propone la siguiente interpretación:

'El Desarrollo Local/rural es un proceso de cambio social y crecimiento económico sostenible, que tiene por finalidad el progreso permanente de la comunidad y de cada individuo integrado en ella'⁵⁰.

⁴⁸ GÓMEZ MORENO, M.L. (1999): op. cit. Pp. 7-8.

⁴⁹ Citado por VALCÁRCEL-RESALT, G. (1999): op. cit. P. 63.

⁵⁰ VALCÁRCEL-RESALT, G. (1999): op. cit. P. 63.

Etxezarreta define el *desarrollo rural integrado* haciendo hincapié en la importancia de la motivación y movilización de los actores locales:

'Pretende reflejar una filosofía de desarrollo económico y social que destaca la importancia que las personas y las comunidades sean capaces de valerse, apoyarse y desarrollarse en y por sí mismas (...) tiene como objeto la mejora del nivel de vida de la población de un área implicada y no el crecimiento económico indiscriminado de un país. Para ello, se estimula el establecimiento de esquemas de actividad económica de base territorial, descentralizada y con un fuerte componente de decisión local que movilice a la población en la persecución de su bienestar mediante la máxima utilización de sus recursos propios, humanos y materiales, a través de una mayor participación social y una articulación de estas comunidades con la sociedad en general de una manera más armónica y equitativa'⁵¹.

También Vázquez Barquero alude al componente *local* cuando expone los parámetros en los que ha de inscribirse la nueva estrategia de desarrollo regional:

'Puede decirse que el desarrollo local es un proceso de crecimiento económico y cambio estructural que conduce a una mejora del nivel de vida de la población local, en el que se pueden identificar, al menos, dos dimensiones: una económica, en que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra, socio-cultural, en que los valores y las instituciones locales sirven de base al proceso de desarrollo. La estrategia de desarrollo local debe de considerar otra dimensión más, la político-administrativa, en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de las interferencias externas y favorecer e impulsar el desarrollo del potencial local'⁵².

Gómez Moreno se hace eco de recientes aportaciones epistemológicas desde las que se destaca la dimensión social de los procesos de desarrollo local:

'El proceso de desarrollo económico aparece, genéricamente, como la expresión de la triple capacidad de una sociedad económica para innovar, para ser solidaria para reaccionar y, para regularse. Esta última hace referencia a la capacidad de un milieu económico local para producir un conjunto de reglas en armonía con las reglas procedentes de un nivel más elevado, con la finalidad de garantizar la existencia y permanencia de una solidaridad sociocultural entre todos los actores'⁵³.

⁵¹ ETXEZARRETA ZUBIZARRETA, M. (1988): 'Concepto y objetivos del desarrollo rural integrado'. En *Desarrollo rural integrado*. M.A.P.A.. Madrid. Pp. 80-81.

⁵² VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1988): *Desarrollo Local. Una estrategia de creación de empleo*. Ediciones Pirámide. Madrid. P.42.

⁵³ FURIÓ BLASCO, E. (1994): op. cit. Citado por GÓMEZ MORENO, M.L. (1999): op. cit. P. 9.

Bericat propone una definición del *desarrollo endógeno* en la que el desarrollo es asumido como un proceso de acción:

'Una búsqueda racional de oportunidades vitales con sentido, susceptibles de ser alcanzadas mediante incrementos de riqueza'⁵⁴.

La interpretación que aúna el referente local con el componente rural a través de la expresión *desarrollo rural de base local*, constituye una concepción integradora que responde muy bien a nuestro trabajo, aportando los parámetros espaciales, formales y funcionales entre los que se acomoda nuestro objeto de estudio:

'A nuestro juicio, la denominación que se ha impuesto en los últimos años en el mundo occidental es, simplemente, la de Desarrollo Local (...) consideramos equivalentes las denominaciones Desarrollo Local y desarrollo rural, sobreentendiendo que se trata siempre del enfoque local, respaldado por la misma teoría y filosofía, pero con planteamientos y estrategias diferenciadas según su aplicación al espacio urbano o al rural.

(...) La similitud entre Desarrollo Local y desarrollo rural se acentúa cuando se trata de zonas atrasadas, hasta el extremo que se utilizan indistintamente dichas expresiones. Así lo ha reconocido oficialmente la Comisión de las Comunidades Europeas, cuando trató de promover experiencias piloto de desarrollo rural con enfoque local en las zonas rurales de los Objetivos 1 y 5b, mediante el conocido programa LEADER, cuyo objetivo es *fomentar el Desarrollo Local en las citadas zonas rurales*'⁵⁵.

2.2.3. El modelo de desarrollo rural endógeno.

Pese a la variedad de interpretaciones que se han aportado desde las distintas disciplinas, existe consenso entre los diferentes autores sobre una serie de elementos clave que constituyen el basamento del concepto:

La finalidad de desarrollo sustituye a la de crecimiento económico: el objetivo de los procesos es alcanzar mayor equidad e igualdad entre las regiones, elevando el nivel de vida de los habitantes, de modo que prevalece la 'mejora del nivel de vida frente a crecimiento económico indiscriminado'⁵⁶.

⁵⁴ BERICAT ALASTUEY, E. (1989): op. cit. P. 16.

⁵⁵ VALCÁRCEL-RESALT, G. (1999): op. cit. P. 63.

⁵⁶ ETXEZARRETA ZUBIZARRETA, M. (1988): op. cit. P. 80.

Los anteriores planteamientos sectoriales son sustituidos por el enfoque integrado: el desarrollo se encamina hacia la mejora del medio rural entendido en sentido amplio, atendiendo a todos los ámbitos (económico en todos los sectores, social, cultural, ambiental).

Los factores que intervienen en el éxito de los procesos de desarrollo local sustentable han sido abordados por diversos autores, quienes han basado sus conclusiones en el análisis de experiencias de desarrollo que han tenido lugar durante dos décadas. En el cuadro número 2.3 se exponen algunos de los factores considerados necesarios para asegurar el éxito en los procesos de desarrollo local sustentable.

Cuadro número 2.3

FACTORES DE ÉXITO DEL DESARROLLO LOCAL SUSTENTABLE

1	Coordinación de los representantes y responsables locales.	9	Recuperación y revalorización de la identidad local.
2	Creación de estructuras estables de desarrollo y de un equipo técnico de gestión.	10	Conservación de la agricultura tradicional y de la explotación familiar.
3	Dinamización de los agentes y actores locales, movilización de la población.	11	Incorporación de la perspectiva de género.
4	Planificación estratégica del desarrollo local.	12	Potenciar la figura del líder local.
5	Concertación económica y articulación macro-micro.	13	Valorización de los recursos locales.
6	Formación como valor añadido del capital humano.	14	Trabajo en red para compartir ideas, innovaciones y aprendizajes.
7	Satisfacción de las necesidades básicas de la población.	15	Investigación y Desarrollo (I + D).
8	Preservación del medio natural.	16	Promoción de la economía pública y social y cooperativa.

Fuente: Valcárcel-Resalt, G. (1999; 61-77).
Elaboración propia.

Los componentes o factores⁵⁷ que han de intervenir en el desarrollo son replanteados en su significado y en su aportación a los procesos:

- El espacio económico deja de ser un elemento pasivo, pues tiene lugar un 'cambio radical en la conceptualización del espacio económico. Así, mientras que las teorías del desarrollo polarizado y de la difusión han concebido el espacio como una realidad que sirve de soporte físico a los objetos, actividades y procesos económicos y/o que se organiza en función de las necesidades sociales y técnicas de la producción, la teoría del desarrollo difuso concibe al territorio como un agente de transformación social⁵⁸. El espacio no sólo es redefinido, además cambia el marco de referencia situándose en lo local: 'la nueva estrategia se base en la aproximación territorial al desarrollo'⁵⁹.

En este sentido, la globalización económica podría hacernos temer una nueva desvalorización del territorio. La reorganización del territorio a todos los niveles debido a los mecanismos de internacionalización de capitales y a la especialización y flexibilización de la producción, el sistema a ella ligado de relaciones y flujos que traspasan todas las fronteras en lo que en definitiva supone un proceso de internacionalización de las relaciones socio-económicas, podría en un principio desembocar en la pérdida de identidad del territorio, que pasaría desapercibida ante la globalización. Sin embargo ello no es así: muy al contrario, si el espacio de la globalidad adopta la forma dominante de lo que se ha dado a conocer como territorio red (entendiendo éste como un circuito de movimientos sobre el que se articulan la economía y la sociedad mundiales), 'a su lado el espacio de proximidad en el que se desarrolla la vida cotidiana (...) con el que se identifica la gente (...) al que se sienten arraigados por su cultura y por su historia, se autoafirma y cobra una nueva dimensión que se alimenta de la misma creciente tensión entre lo global y lo local'⁶⁰. De este modo, 'paralelamente a este proceso de internalización socio-económico, se asiste a una revalorización de todos aquellos aspectos que se vinculan a la

⁵⁷ VALCÁRCEL-RESALT, G. (1999): op. cit.

⁵⁸ VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1988): *Desarrollo Local. Una estrategia de creación de empleo*. Ediciones Pirámide. Madrid. P 43.

⁵⁹ VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): op. cit. P. 47.

⁶⁰ RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, F. (2001): 'Desarrollo territorial y local. Aportaciones desde la Geografía'. 3ª Ponencia del XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp.239-244.

escala *local*. Este segundo proceso (...) se relaciona con las corrientes que convierten el espacio en lugar al propugnar el estudio de la experiencia humana directa en el lugar⁶¹.

- Los recursos humanos suponen un elemento indispensable puesto que de la población autóctona se espera que arranquen los proyectos, de acuerdo con el planteamiento de desarrollo autocentrado. El capital humano se mide bajo los parámetros formativos: la educación y la cultura son el valor añadido del factor humano, como medio que facilita los procesos de desarrollo y como fin mismo de éstos (no olvidemos que según los planteamientos que venimos sosteniendo, el desarrollo debe ser también y especialmente social). En este sentido, varios autores⁶² hacen hincapié en las carencias del actual sistema de educación, acordando que 'la educación-formación en el medio rural sigue siendo una estrategia pendiente. Además de acompañar la definición de nuevos perfiles profesionales y la adaptación de los activos rurales, la educación se presenta como garante del protagonismo de la población, como requisito esencial del desarrollo endógeno-participativo⁶³. Se trata de un punto de vista que compartimos de acuerdo con la aportación empírica de este trabajo. De acuerdo con ello, volveremos a tratar esta cuestión cuando abordemos nuestro objeto de estudio⁶⁴.

⁶¹ MOLTÓ MANTERO, E. y HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, M. (2001): 'La función de la Geografía en el análisis territorial'. *XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp. 418-421.

⁶² CALATRAVA REQUENA, J. (1994): 'La formación como instrumento en los procesos de desarrollo de comunidades rurales: algunas reflexiones teóricas'. *Agricultura y Sociedad*. Num.70. Pp. 269-273; CEJUDO, E. (1997): op. cit.

⁶³ MOYA MORENO, M. (1999): 'Un instrumento para la vertebración del territorio'. *Actualidad Leader*. Núm. 5. Madrid. Unidad Española del Observatorio Europeo Leader. Pp. 9.

⁶⁴ Las carencias del sistema educativo giran en torno a dos aspectos fundamentalmente:

1. La subestimación de la Formación Ocupacional. En otros casos adolece de una inadaptación a las necesidades particulares y concretas de las zonas en las que se imparte (Cejudo 1997, p. 321).
2. Un sistema educativo que favorece el desarraigo, tanto de los formadores, puesto que con el sistema de oposiciones desaparece la figura del maestro rural residente en los pueblos, como de los alumnos, quienes han de desplazarse a centros ubicados de acuerdo a criterios de racionalidad económica. Esto determina 'el desarraigo de amistades, costumbres y saberes' (Cejudo, 1997, p. 321), que constituían los lazos con sus lugares de origen.

En el primer punto inciden algunos autores, como Valcárcel-Resalt al tratar la formación como unos de los factores de éxito de los procesos de desarrollo local. El desajuste entre el sistema oficial de formación ocupacional y las necesidades reales de la población local es señalado como un hándicap a la hora de valorizar el capital humano (VALCÁRCEL-RESALT, G., 1999, p. 71).

- La tecnología es imprescindible para el desarrollo, pero cuidando que sea aplicable al territorio y evitando el desfase entre la tecnología y un factor humano poco abonado. En este sentido, amén de difundir tecnología, es necesario alfabetizar tecnológicamente a la población, entendiendo que los recursos humanos no pueden extraer la máxima rentabilidad a los recursos tecnológicos suministrados si no los conocen o carecen de asistencia para ello.

En cuanto al tejido productivo ligado a las estrategias de desarrollo local que se pretende conseguir, la tipología de actividades económicas y las relaciones laborales, las distintas lecturas realizadas permiten concluir que se está asistiendo a un proceso definido por dos aspectos. Por un lado se tiende a la terciarización de la actividad y al fomento de una agricultura en la que la calidad pesa más que la cantidad. Por otro lado, la plurirrenta y la flexibilidad caracterizan las relaciones laborales.

La pluriactividad se convierte en la estrategia al uso dada la incapacidad de la actividad agraria para sostener por sí sola a las familias y al propio desarrollo rural. Se trata de una práctica habitual en el agro español, pero su generalización da pie al debate sobre la viabilidad económica de la agricultura a tiempo parcial.

La flexibilidad se traduce en el recurso frecuente a fórmulas elásticas como trabajo a domicilio, jornadas de horarios flexibles, o unas relaciones laborales caracterizadas por la preeminencia de relaciones cercanas (familiares, vecinos) sobre las de tipo sindical. Este contexto de relaciones laborales informales y de adaptabilidad es el que sirve de apoyo a los procesos de industrialización endógena que han protagonizado el despertar de muchas áreas rurales, en lo que constituye otro importante elemento a tener en cuenta. Quienes han teorizado sobre este fenómeno insisten en su carácter espontáneo, y en él se basan para diferenciarlo de las experiencias asociadas a modelos de planificación, desarrolladas al amparo de políticas extralocales. Independientemente de la procedencia de las iniciativas, su indudable componente local lo convierten en un factor a tener muy en cuenta en los procesos de desarrollo endógeno.

El tipo de proyectos con los que se espera vehicular el desarrollo adquiere una nueva dimensión: de lo macro a lo micro. Los investigadores llegan a similares conclusiones respecto a la importancia de las PYMEs en el desarrollo regional: el tipo

de empresas defendido por el modelo de desarrollo local responde a la pequeña y mediana empresa del entorno local, que se consideran uno de los ejes del desarrollo debido a sus peculiares características: intensivas en empleo de mano de obra (por lo que desempeñan un importante papel como creadoras de empleo, aspecto muy valorado cara al problema del paro) y extensivas en factor capital (de modo que para su funcionamiento no precisan tantos recursos como las entidades mayores). De igual modo se aprecia su mayor capacidad de adaptación a los cambios por el lado de la oferta y de la demanda ligada a su pequeño tamaño y flexibilidad⁶⁵. Es por ello que 'determinados tipos de estas empresas pueden considerarse como los principales *semilleros* para la reestructuración industrial y el fomento de comportamientos innovadores'⁶⁶.

Así, la creación de microempresas y el autoempleo prometen unas perspectivas muy interesantes en el medio rural, dado que 'la evolución de la economía ofrece nuevas posibilidades a estas formas de trabajo (...) en términos generales, la creación de empresas muy pequeñas supone un factor importante para la renovación del tejido económico (...) el autoempleo se erige como factor de innovación. Esta fórmula, relativamente flexible, puede facilitar una rápida adaptación a los obstáculos que surgen en el entrono socioeconómico y a la evolución de la demanda y las necesidades locales'⁶⁷.

A tenor de la importancia que adquieren estas formas de trabajo, uno de los objetivos de las estrategias de desarrollo endógeno va a ser el impulso a la creación y desarrollo de éstas, papel que va a descansar en gran medida en los gestores locales, quienes se dibujan como los más indicados para generar un entorno favorable y atractivo. Ello es así porque el modelo de desarrollo endógeno sitúa en la escala de lo local los principales efectos de los desajustes económicos y es desde allí donde se debe empezar a actuar, de acuerdo con los planteamientos que venimos desarrollando⁶⁸.

⁶⁵ PÉREZ RAMÍREZ, B. (2001): 'Programas e instrumentos operativos de Desarrollo Local'. 2ª ponencia en el Curso sobre *Desarrollo Local y perspectiva de género*. Universidad Internacional de Andalucía. Baeza. Jaén. 24 a 28 de septiembre de 2001.

⁶⁶ REGO VEIGA, G. (1992): op. cit. P. 106.

⁶⁷ CHANARD, A. (1997): 'Nuevas formas de actividad y empleo en el medio rural'. *LEADER Magazine*. Núm. 14. Pp. 4-8. Disponible en Internet: www.rural-europe.aeidl.be/rural-es/biblio/activ2/contents.htm

⁶⁸ En cuanto al papel que las Administraciones locales han de desempeñar en el estímulo a las PYMEs, todas las acciones que éstas pueden llevar a cabo se centran en torno a dos grandes tipos de medidas:

En lo que se refiere al papel desempeñado por la Administración central, queda patente que el objetivo referido (equidad en aras de reducir las diferencias territoriales) ha de responder a iniciativas locales de carácter privado que exploten las posibilidades y recursos endógenos, en lo que constituye en definitiva un desarrollo autocentrado. Debe seguir los criterios de descentralización y fortalecimiento de las entidades locales, favoreciendo la transferencia de responsabilidades desde el gobierno central a las administraciones regionales y locales. La intervención de las administraciones públicas en dichos procesos es necesaria pero entendida como acicate y apoyo, dotando de medios que faciliten el arranque y sostenimiento de las iniciativas, siendo éstas de origen local. Desde esta consideración la Administración central debe realizar un ejercicio de flexibilidad y desprenderse de actitudes conservadoras que tan solo obstaculizarían la fluidez de los procesos de desarrollo que responden a este modelo. Se debe potenciar en definitiva la difusión frente a la polarización, lo que debe hacerse en el doble ámbito administrativo y productivo.

El desarrollo rural endógeno no carece de valoraciones marcadas por la prudencia cuando no por el escepticismo. Así, algunos autores señalan que el desarrollo rural endógeno no es la panacea, pues ni va a solucionar todos los problemas e injusticias del sistema económico ni va a terminar con los males de todas las áreas desfavorecidas. Llamam la atención sobre el exceso de optimismo suscitado por experiencias que han triunfado en ciertas circunstancias, lugares y momentos, de modo que no es aconsejable aceptar de antemano su eficacia en cualquier otro contexto.

-
1. Dotación de infraestructuras y equipamientos públicos directamente ligados a la actividad productiva, lo que no es posible si no se cuenta con medios financieros. De acuerdo con las disponibilidades financieras de los municipios rurales, la medida que más se acerca a sus posibilidades es el acondicionamiento, por sí solos o asociados en mancomunidades, de establecimientos que puedan albergar a las empresas en sus primeros momentos, lo que se conoce como *incubadora de empresas*. Esta medida facilita los primeros pasos de las entidades empresariales al reducir considerablemente los primeros gastos (de instalación y de funcionamiento fundamentalmente).
 2. Estimular la generación de una red de pequeñas y medianas empresas, a través de la oferta de servicios: se trata de facilitar al acceso a los recursos financieros (lo que viene a identificarse con el acceso a la información, esto es, indicar la dirección adecuada, dónde está y cómo buscar la ayuda financiera), proporcionar servicios relacionados con la promoción y gestión empresarial, etc.

Véase REGO VEIGA, G. (1992): op. cit. Pp. 106-110.

Otros investigadores advierten ante la excesiva confianza en la capacidad de las administraciones locales para transformar modos de pensar, de actuar y de funcionar. Si el desarrollo endógeno se concibe como respuesta a las áreas marginales y/o con problemas, es lógico pensar que dentro de este contexto socioeconómico crítico el componente político-administrativo también padeciera de limitaciones, de modo que, al menos no es prudente dar por sentado que las entidades locales gocen de la madurez o autonomía política así como de la capacidad de gestión necesarias para asumir las responsabilidades que se les pretende transferir, desde el principio de descentralización política-administrativa, que como se ha expuesto constituye uno de los ejes básicos de la estrategia de desarrollo endógeno.

Por otro lado, algunos autores señalan otro aspecto que también puede ser valorado negativamente. Entendiendo que las políticas de desarrollo local van a descansar en actores locales entre los cuales se encuentran los responsables políticos, y aceptando que éstas han de mirar a un plazo mayor de lo que supone una legislatura, ello de alguna manera podría condicionar la actitud de aquellos como animadores y/o apoyo de unos procesos cuyos resultados se presumen lejanos⁶⁹. Y es que 'es más fácil para los gobernantes tratar con problemas de infraestructura y capital que involucrarse en políticas diseñadas para alterar las conductas y percepciones de la población, especialmente teniendo en cuenta que tales políticas son menos visibles, inmediatas y anticipables'⁷⁰.

Los cuestionamientos planteados por la capacidad de los gobernantes locales, encuentran en cierto modo respuesta en la figura de las Sociedades de Desarrollo Local (SDLs), creadas a nivel comarcal y bajo la coordinación de cada Comunidad Autónoma. Con estas sociedades se pretende cubrir las limitaciones de los responsables locales, habida cuenta de que los municipios españoles no suelen contar con funcionarios con la cualificación necesaria para asumir las nuevas funciones ligadas a las estrategias de desarrollo endógeno. Con anterioridad en este trabajo hemos mencionado la importancia del acceso a la información, el conocimiento de los canales y fórmulas de financiación, la identificación en definitiva de la problemática que rodea a las empresas en sus inicios y en su posterior desarrollo, y la capacidad para ofrecer respuestas. No es prudente dar por hecho que los regidores y funcionarios locales puedan o estén dispuestos a hacer frente a estos requerimientos.

⁶⁹ PÉREZ RAMÍREZ, B. (2001): op. cit.

⁷⁰ REGO VEIGA, G. (1992): op. cit. P. 111.

Las SDLs 'pueden desempeñar un papel fundamental mejorando y complementando la capacidad de los gestores locales para realizar una política de desarrollo endógeno (...) deben estar formadas por personal multidisciplinar suficientemente cualificado y dirigidas a diversas circunscripciones locales (comarca) para asesorarlas y orientarlas (...) podrían servir para establecer un sistema de *redes* a nivel regional y nacional que permitiera la difusión de la innovación tecnológica, el análisis del tejido económico, la organización de cooperaciones, la movilización de recursos financieros, etc.⁷¹.

En cualquier caso la descentralización 'por sí sola no puede ser capaz de modificar la sociedad local'⁷². Los mecanismos de acumulación capitalista y la dinámica del sistema son demasiado sólidos como para ser depuestos tan fácilmente. Pero, ¿pretende el desarrollo endógeno sustituir al modo de producción capitalista? Este cuestionamiento conduce a otra puntualización:

El desarrollo rural endógeno no debe entenderse como una opción al sistema capitalista sino como un mecanismo de respuesta a la reestructuración del mismo⁷³. Es decir, si es cierto que se trata de una alternativa al tradicional modelo de desarrollo, no lo es al modo de producción capitalista, dentro del cual se inscribe y gracias a cuya reestructuración ha sido posible, merced a 'un mayor grado de flexibilidad en las formas de organización administrativa del Estado y en las relaciones productivas'⁷⁴.

También se alude al principal problema a resolver en aras de la mayor equidad social, y es el desempleo, una de las razones de desequilibrio territorial que han suscitado la búsqueda de alternativas en política regional. De acuerdo con los planteamientos del modelo, la pluriactividad y el autoempleo son acogidos como las opciones a seguir, lo que suscita serias dudas a los críticos: la primera se apoya en cierto modo en el mantenimiento de la unidad familiar como unidad de producción, lo que no se corresponde con la tendencia actual. Por otro lado, el autoempleo 'oculta una construcción ideológica según la cual deben ser las propias familias rurales las que resuelvan el problema por sí mismas (...)'. Con este planteamiento 'estamos

⁷¹ REGO VEIGA, G. (1992): op. cit. Pp. 108-109.

⁷² CEJUDO GARCÍA, E. (1997): op. cit. P. 329.

⁷³ ETXEZARRETA ZUBIZARRETA, M. (1988): op. cit.

⁷⁴ CEJUDO GARCÍA, E. (1997): op. cit. P. 333.

individualizando un problema (...) generado por una forma concreta de organización social⁷⁵.

A tenor de la valoración crítica expuesta y considerando los planteamientos de las distintas autoridades, es posible afirmar que toda pretensión de éxito en procesos de desarrollo rural, lleva aparejada la necesidad de situar las miras en la sostenibilidad en sentido doble: desde la equidad social (equilibrio entre las condiciones de vida de la población urbana y la rural), y desde la equidad ecológica, puesto que 'el desarrollo requiere la implantación de unas nuevas interrelaciones hombre naturaleza, que supongan la asunción de que nuestras actuaciones pueden estar comprometiendo el desarrollo de generaciones posteriores. Es por tanto necesario un replanteamiento de las formas de producir y valorar la producción hacia fórmulas ecológicas y energéticamente sostenibles⁷⁶.

Continuando con el mismo autor, la defensa del libre mercado frente a mecanismos reguladores de la economía entendidos como intromisores en el sistema económico, no es compatible con las estrategias de desarrollo rural tal y como aquí se están planteando, porque sin regulación actuarán los mecanismos de acumulación del modo de producción capitalista en absoluto favorecedores de la equidad.

Por otro lado, cabe cuestionarse la tan defendida validez de las PYMEs como tipología de empresas por las que apuesta el modelo de desarrollo endógeno, ya que 'hay que constatar de forma inequívoca que no todas las PYMEs son igualmente adecuadas para el desarrollo regional. Algunas de ellas realizan actividades encuadradas en el sector convencional, por lo que sus aportaciones, aunque palian los problemas de empleo del área, no colaboran de una manera manifiesta a la consecución de innovaciones industriales⁷⁷. Además y al hilo del anterior aspecto, a la capacidad de generar puestos de trabajo hay que oponer la viabilidad de este tipo de entidades en el libre mercado. Si se está poniendo sobre la mesa la necesidad del modelo de desarrollo endógeno en beneficio de las áreas desfavorecidas, entendiendo que es imprescindible recuperarlas e integrarlas en el sistema económico en condiciones de equidad (en última instancia la cohesión es prioridad comunitaria en aras a la consecución de una Unión vigorosa), no está de más plantearse la validez de

⁷⁵ CEJUDO GARCÍA, E. (1997): op. cit. P. 331.

⁷⁶ CEJUDO GARCÍA, E. (1997): op. cit. P. 334.

⁷⁷ REGO VEIGA, G. (1992): op. cit. P. 106.

algunos elementos del modelo, como es la viabilidad de las PYMEs o su capacidad de sostenerse por sí solas en el sistema económico. Ante los niveles de competitividad que exigen los mecanismos e interrelaciones del sistema productivo capitalista, no parece posible la supervivencia de estas células empresariales sin estrategias de intervención estatal, salvo que se proceda a otro tipo de prácticas. En este sentido, la integración empresarial o las fórmulas de la Economía Social pueden entrar bajo la consideración de los técnicos y de las mismas empresas.

2.2.4. La plasmación de la política de desarrollo rural de componente local en la Unión Europea.

A lo largo del recorrido que hemos realizado del concepto y del planteamiento del desarrollo regional, a nuestro modo de ver dos son los componentes a destacar, y que van a constituir los parámetros sobre los que se vertebran las actuaciones y los proyectos concretos de desarrollo: por un lado, el componente rural que se ha convertido en uno de los ejes principales de la política regional; por otro, el componente local como dimensión espacial de cercanía a las vivencias de los ciudadanos y como instrumento para estimular la implicación activa de los mismos, en lo que en definitiva constituye 'la nueva planificación de abajo a arriba en donde los protagonistas del cambio –habitantes de la zona- gestionan su propio desarrollo'⁷⁸.

Así pues, *ámbito local y ruralidad* se unen entre otros componentes (a los que habría que añadir el carácter *endógeno y sostenible*) para conformar el enfoque de desarrollo rural que prevalece en las estrategias adoptadas. En respuesta a esta forma de entender las necesidades del mundo rural, la Unión Europea reorganiza los Fondos Estructurales, reactiva las políticas estructurales de carácter sectorial (medidas de acompañamiento), y lleva cabo el diseño y la incorporación de unas medidas específicas, la Iniciativa LEADER, 'las que mejor responden a esta concepción de Desarrollo Rural al estar basadas en una mayor utilización de los recursos no agrarios de las zonas rurales, aprovechando todas las potencialidades que la situación socioeconómica de la zona presenta mediante la movilización y participación en las acciones de los actores socioeconómicos locales'⁷⁹.

⁷⁸ QUINTANA, J., CAZORLA, A. y MERINO, J. (1999): op. cit. P. 53.

⁷⁹ RUIZ AVILÉS, P. y ULECIA GARCÍA, M. (1995): 'La estrategia de desarrollo rural y la iniciativa Leader I. Contexto y aplicación del programa en Andalucía'. *Revista de Estudios Regionales*. Num. 41. P. 118.

Dado que los dos primeros aspectos han sido tratados en las páginas anteriores, en estas vamos a abordar la Iniciativa Comunitaria LEADER. Del mismo modo, prestaremos atención a su complemento español, el Programa PRODER.

- Los programas LEADER.

La primera iniciativa LEADER vio luz de la mano de la reforma de los Fondos Estructurales en 1989. Ésta junto a la segunda reforma de 1994 jalonaron el desarrollo de la Iniciativa LEADER, que conoció de este modo sus dos primeras aplicaciones: LEADER I (1989-1993) y LEADER II (1994-1999). En la actualidad, se está llevando a cabo la tercera iniciativa denominada LEADER Plus, de inicio reciente.

La iniciativa LEADER 'es el último gran escalón en la evolución del desarrollo rural en la U.E. (...) instrumento de la Comisión' con el que 'se potencia el desarrollo rural basado en el desarrollo local'. Para ello 'se interviene en el ámbito local a través de grupos de acción local', quienes van a ser 'los responsables de la aplicación del programa, coordinado con el organismo intermediario correspondiente de la administración regional, pero con un alto grado de autonomía'⁸⁰.

Se subvencionan tres grandes grupos de medidas:

- a. Las que benefician directamente a los habitantes y actores económicos de las zonas rurales seleccionadas. Son las denominadas medidas productivas y que incluyen la formación profesional y ayudas al empleo, turismo rural, ayudas a

⁸⁰ QUINTANA, J., CAZORLA, A. y MERINO, J. (1999): op. cit. P. 42-43.

La Iniciativa LEADER basa sus planteamientos en la potenciación del desarrollo rural basado en el desarrollo local. En este sentido, los programas en sus diferentes fases se han articulado en torno a los siguientes factores:

- La puesta en práctica del modelo de 'abajo-arriba', con el que se pretende propulsar el desarrollo local desde abajo.
- Los Centros de Desarrollo Rural (CEDER) y los grupos de acción local constituyen los instrumentos participativos a través de los cuales se espera lograr la aplicación eficaz del modelo mencionado.
- El trabajo en red y la apertura del mundo rural a través de la transnacionalidad son dos nuevos elementos incorporados en la segunda fase del LEADER. Con ellos se persigue la superación de problemas como las distintas dinámicas de desarrollo, mediante la conexión e intercambio de experiencias, así como a través de la generación de sinergias. Del mismo modo, el trabajo en red responde a ciertos inconvenientes muy extendidos en las zonas rurales, como es la incapacidad de asumir proyectos de desarrollo por parte de comarcas con poco vigor demográfico.

pequeñas empresas y servicios locales, revalorización y comercialización in situ de la producción local, conservación del patrimonio, etc.

- b. Las que tengan por objeto la creación de equipamiento y gestión de los grupos. Son las denominadas medidas no productivas, que no pueden superar el 10% del total de la iniciativa.
- c. Las que contribuyen al buen funcionamiento de la red, a la integración de los grupos en la red supranacional.

LEADER I supuso la primera aplicación del principio de elaboración democrática a gran escala espacial, se dejó gran libertad de actuación a los grupos locales para el diseño de los proyectos y la elaboración de los contenidos. Es posible que aquí resida en gran parte la razón de su carácter dinámico e innovador. A tenor de los resultados y del elevado nivel de implicación de los actores locales, el primer LEADER vino a confirmar las teorías según las cuales la lógica ascendente de abajo arriba ha de prevalecer sobre la lógica descendente en los procesos de desarrollo⁸¹.

En la segunda fase de la iniciativa caben destacar dos aspectos: por un lado, la necesidad del trabajo en red para lo que se fomenta el intercambio de experiencias; por otro, la apertura del mundo rural a través del diseño de proyectos de cooperación transnacional entre grupos LEADER: 'el trabajo en red a nivel comarcal, regional, interregional y transnacional se ha convertido en un instrumento prioritario para la apertura de las zonas rurales (...)'. Para posibilitar estos elementos se dota a las comarcas de 'una serie de instrumentos -Observatorio Europeo (AEIDL) y sus correspondientes Unidades Nacionales- que facilitan considerablemente los intercambios de experiencias y, por lo tanto, la generación de sinergias de gran

⁸¹ WERNER, K. (1999): op. cit. Pp. 497-500.

Los puntos destacados de LEADER I son los que siguen:

1. El establecimiento de un diálogo directo entre los actores locales y Bruselas. Los primeros son tanto públicos como privados (especialmente empresas).
2. La consideración de los actores como 'puntos cardinales de un territorio'.
3. Confiar la gestión al Grupo de Acción Local (GAL), lo que estimula a los actores locales.

Los GAL instrumentan la participación de los actores locales en los procesos, ejerciendo de intermediarios entre la Administración y los actores locales.

utilidad para el mundo rural⁸². Estas medidas responden en parte a ciertos inconvenientes ligados a los nuevos principios estipulados por la reforma de 1993.

El principio de subsidiariedad introducido por la reforma de Maastricht se dejó sentir en LEADER II, lo que en esencia se tradujo en la reducción de la capacidad de iniciativa de los actores locales, y en ocasiones supuso una excesiva burocratización. De este modo, 'mientras que la elaboración ascendente y subsidiaria por territorios de proyecto LEADER permanece como objetivo de principio; en realidad, los dispositivos nacionales tienden a la recentralización; lo que denuncian los actores locales'. Ante esta eventualidad, Bruselas parece reaccionar y 'por ello, el Observatorio Europeo fue encargado de iniciar dos movimientos esenciales: el impulso de los socios transnacionales entre grupos LEADER; la organización de seminarios y coloquios descentralizados y la elaboración, por este medio, de documentos metodológicos útiles más allá de las diferencias y de las especificidades nacionales'⁸³.

La continuación de LEADER para el período 2000-2006 en lo que se conoce como LEADER PLUS (en adelante LEADER +), no ha sido concebida como una simple prolongación de la misma 'aunque pretende afianzarse en los fundamentos diseñados en las dos etapas anteriores, reforzando, si cabe, los aspectos más relevantes e interesantes de los programas actuales: la calidad de los productos, los problemas medioambientales, el aprovechamiento de las nuevas tecnologías, etc.'. Los planteamientos señalados para el LEADER + insisten en 'la necesidad de reflexionar sobre las potencialidades del territorio con una perspectiva a más largo plazo y que todas sus acciones tengan una base sostenible, sean integradas, incidan en la calidad e innoven en la forma de valoración del patrimonio cultural y natural, en la creación de empleo y en la capacidad organizativa de las comunidades rurales'⁸⁴.

Las líneas de actuación de la nueva iniciativa LEADER + pivotan en torno a tres ejes: el impulso a las experiencias piloto de desarrollo rural integradas que se apoyen en la cooperación horizontal y en el enfoque de abajo a arriba; el apoyo a la cooperación entre territorios rurales; el fortalecimiento de la idea de integración en red. En este sentido, el trabajo en red trascenderá del mero intercambio de experiencias para proceder al desarrollo de acciones comunes.

⁸² QUINTANA, J., CAZORLA, A. y MERINO, J. (1999): op. cit. P. 43.

⁸³ WERNER, K. (1999): op. cit. P. 503.

⁸⁴ LARRUBIA VARGAS, R. Y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2000): op. cit. P. 114.

Por otro lado se pretenden subsanar las debilidades registradas en la anterior etapa, relativas a la restricción de la capacidad operativa de los actores locales. En este sentido se pretende ampliar las competencias y responsabilidades de los GAL. El objetivo es posibilitar que la gestión y coordinación de todas las medidas y acciones que tengan incidencia en el desarrollo del territorio⁸⁵, descansen en mayor medida en manos de los GAL.

- El programa PRODER.

El Programa PRODER (Programa de Desarrollo y Diversificación Económica en Zonas Rurales) fue puesto en marcha en paralelo a la segunda fase de los LEADER, bajo propuesta española a la Comisión dentro del Marco de Apoyo Comunitario 1994-1999, ante la imposibilidad de que el LEADER II pudiera atender todas las expectativas creadas. Se trata de un programa concebido para cubrir las necesidades de las comarcas que quedaron fuera de la Iniciativa LEADER, y como tal recibió el visto bueno de Bruselas en 1996.

Los presupuestos teóricos del PRODER comparten los objetivos del LEADER, por lo que 'trata de impulsar el desarrollo endógeno y sostenible de las zonas rurales a través de la diversificación económica con el objetivo de lograr el mantenimiento de la población rural y favorecer el aumento en los niveles de renta y bienestar social de los habitantes de las zonas rurales'. Del mismo modo ambos programas son de similar aplicación 'a través de Grupos de Acción Local formados por agentes públicos y privados que abarcan un área supramunicipal'⁸⁶.

⁸⁵ El estímulo al trabajo en red cumple entre otros con el propósito de mejorar el funcionamiento de los GAL. En Andalucía se propone alcanzar este fin mediante la constitución de una red de Grupos de Acción Local desde la que se potenciaría la cooperación entre grupos.

⁸⁶ CORTÉS MACÍAS, R. (2001): 'Los programas LEADER y PRODER en Andalucía: balance y nuevas perspectivas en el desarrollo rural'. *XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp. 294-298.

Las actuaciones del Programa se articulan en torno a las siguientes medidas:

- Valorización del patrimonio rural y desarrollo de núcleos de población con o sin predominio de la actividad agraria.
- Fomento de las inversiones turísticas en los espacios rurales, destinadas al agroturismo y al turismo local.
- Fomento de empresas de pequeño tamaño, y de actividades relacionadas con la artesanía y los servicios.

Para el período de aplicación de LEADER +, está previsto un nuevo Programa PRODER (PRODER II), con el que igualmente se espera cubrir los territorios desatendidos por el primero.

Los planteamientos futuros de desarrollo rural, reflejados en la reforma prevista en la Agenda 2000 y materializados entre otros aspectos en las Iniciativas Comunitarias LEADER +, manifiestan una reorientación en sus enfoques al introducir la perspectiva de género en la misma normativa reguladora de las Fondos Estructurales. Pero antes de tratar este hecho con detenimiento, es conveniente examinar el modo en que las políticas de igualdad han sido aplicadas en los programas de desarrollo rural.

2.3. DESARROLLO Y PERSPECTIVA DE GÉNERO.

Plantearemos, en las líneas que siguen, cómo el tema del género se ha hecho presente en la teoría y en las políticas de desarrollo regional. Para encuadrar este proceso, es conveniente introducir la perspectiva de género en el análisis de la nueva ruralidad, como punto de partida o justificación de la atención concedida al género en las propuestas de desarrollo.

2.3.1. El enfoque de género en el nuevo contexto rural.

Las nuevas funciones que son asumidas por el mundo rural pueden sintetizarse en 'la pérdida de centralidad que la actividad agraria tiene en las dimensiones económica y simbólica de la identidad rural', proceso en el que 'las mujeres son a la vez artífices y receptoras (...) han estado y están en el centro del mismo, y lo han hecho actuando, desplegando claras estrategias de género tendentes a aumentar sus cuotas de participación y poder social'⁸⁷.

-
- Servicios a las empresas en el espacio rural.
 - Valorización del potencial productivo agrario y forestal.

⁸⁷ SAMPEDRO GALLEGU, R. (1999): 'Las mujeres rurales ante el reto de la desagrarización'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J.M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 15-26.

Las palabras anteriores señalan la labor activa que las mujeres han desempeñado en el proceso de cambio y dejan entrever que es en parte el resultado de una búsqueda. Para entender el significado de esto es preciso ahondar en las construcciones sociales y la asignación de roles de género, recordando lo que hemos desarrollado en otra parte de este trabajo.

El patriarcado (supremacía de lo masculino sobre lo femenino en virtud a la construcción social de género) en las sociedades preindustriales se tradujo en la división del trabajo y en la asignación de determinados roles de género. Con el asentamiento de la economía de mercado basada en el trabajo asalariado, la tradicional división de tareas deja paso a la división en el ámbito de la producción y de la reproducción. Esta división relega a las mujeres a la esfera reproductiva limitando su participación en la productiva bajo la condición de la no interferencia con aquélla. Su adscripción al ámbito privado determina la parcelada y restringida dedicación al público, lo cual la sitúa en inferioridad de condiciones respecto al varón en las parcelas productivas.

Esta situación general se refuerza en el mundo rural, donde los límites entre las esferas productiva y reproductiva se diluyen, permitiendo que las mujeres crucen las fronteras en lo que constituye un hecho no carente de inconvenientes. En el medio rural, la participación de las mujeres en la producción se ha realizado informalmente o adoptando la fórmula de 'ayuda familiar', en una posición que les permitía compatibilizar las responsabilidades reproductivas con las productivas. Ello sólo es posible en contextos como el rural, donde los dos ámbitos (público y privado) no están claramente delimitados.

Es así que la participación de la mujer en la población activa queda enmascarada por una situación desventajosa y confusa, de modo que se ha generalizado la expresión 'invisibilidad' del trabajo femenino ligada a lo que estamos describiendo. Esta invisibilidad refleja la falta de definición de la posición de la mujer en el ámbito de la reproducción o de la producción.

Los aspectos concretos que definen esta situación desventajosa responden en definitiva al hecho 'de encontrarnos ante un grupo social, la mujer, y un hábitat, el rural, donde las oportunidades de empleo y las tendencias de cambio cultural y social muestran mayor resistencia, son más restrictivas. Es decir (...) un grupo afectado

seriamente por problemas de marginación, discriminación, segregación e invisibilidad⁸⁸. En efecto, uno de los principales obstáculos a los que han de enfrentarse es de carácter sociocultural, ligado, como anteriormente se ha expuesto, a los tradicionales valores que determinan la asignación de roles de género.

La invisibilidad que afecta al colectivo femenino afecta a las fuentes estadísticas oficiales, ante la imposibilidad de recoger la realidad de un grupo social cuya participación en la actividad suele hacerse a través de la economía sumergida o adoptando la figura de *cónyuge* o *ayuda familiar*⁸⁹.

En cuanto a la inserción en el mercado laboral, las condiciones en que ésta se ha venido produciendo no satisfacía en absoluto las aspiraciones de las mujeres, especialmente las jóvenes, quienes normalmente cuentan con una mejor formación que las generaciones precedentes.

La forma en que las mujeres rurales han podido acceder al mercado laboral formal ha sido en situaciones de precariedad y escasa cualificación⁹⁰, o a través de *profesiones femeninas* del sector servicios, así consideradas porque vienen a reproducir los roles de género (atención a niños y ancianos, servicios de limpieza, hostelería, etc.)⁹¹.

El mayor y generalizado acceso a la educación en el medio rural ha incidido en lo que la Sociología ha definido como 'quiebra generacional'⁹², expresión que refleja el cuestionamiento que las nuevas generaciones, mejor formadas y por ello con

⁸⁸ BERICAT ALASTUEY, E. (1994): *Trabajadoras y trabajos en la Andalucía rural*. Instituto Andaluz de la Mujer. Junta de Andalucía. Sevilla. P. 14.

⁸⁹ Esta situación se ha hecho notar por los investigadores que desarrollan temáticas de género. Tanto es así que ha dado lugar a no pocas aportaciones, en las que los autores se hacen eco de las deficiencias mostradas por las fuentes estadísticas oficiales. En este sentido, véase el primer capítulo del presente trabajo.

⁹⁰ La ocupación de las mujeres rurales en sectores industriales de tipo manufacturero responde a las tendencias de relocalización de cierto tipo de industria intensiva en mano de obra, que valora la disponibilidad de mano de obra abundante, flexible, barata y poco conflictiva, y se beneficia así mismo de las mejoras en las comunicaciones y de los incentivos aplicados por las administraciones locales. Este fenómeno ha sido objeto de numerosos estudios que analizan desde este punto de vista la industrialización rural.

⁹¹ BERICAT ALASTUEY, E. (1994): op. cit.

⁹² SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): op. cit. P. 96.

mayores ambiciones que sus madres, se hacen de las posibilidades que les ofrece el medio en el que viven.

La dificultad de acceso a la titularidad de las explotaciones se añade a la serie de elementos que definen la situación de marginalidad de la mujer rural. En lo que a transmisión por herencia se refiere, pesa considerablemente la tradición de dar preferencia a los varones. A nivel europeo, 'la persistencia de actitudes tradicionales entre la población agrícola ha hecho que, en general, el progreso hacia un papel más destacado de la mujer en la gestión de las explotaciones haya sido lento', lo que se traduce en el escaso porcentaje de mujeres titulares de explotaciones frente a un mayor peso entre los trabajadores agrícolas, estimándose 'que sólo el 10% de los granjeros son mujeres, aunque las mujeres representan el 35% de los trabajadores agrícolas'⁹³.

Otro aspecto a considerar es la dificultad de acceso a los servicios e infraestructuras. La búsqueda de optimización de costes y rentabilización de recursos determina la escasez de ciertos servicios e infraestructuras en el medio rural, ante la ubicación de éstos de acuerdo con los criterios de rentabilidad económica⁹⁴. Este hecho constituye un nuevo y serio obstáculo al acceso de la mujer a la formación y al mercado laboral, así como una sobrecarga a sus tradicionales responsabilidades familiares.

Las nuevas generaciones se enfrentan a esta realidad y tratan de redefinir posiciones, rechazando una situación poco atractiva. Ante esto cabe plantearse algunos interrogantes: ¿por qué las mujeres tienen otras aspiraciones? ¿qué ha propiciado el cuestionamiento de lo que durante décadas ha sido aceptado? Las

⁹³ FISCHLER, F. y FLYNN, P. (1995): 'La mujer en las zonas rurales: la perspectiva de la UE'. *El Campo*. Num. 133. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Bilbao. Pp. 321-324.

⁹⁴ Los servicios aludidos suelen ser los más utilizados por las mujeres en tanto su tradicional papel de cuidadoras de la población dependiente (niños, ancianos y enfermos), se trata de los relativos a la salud y educación pública. Del mismo modo los servicios de carácter *productivo*, esto es, destinados a atender las necesidades de actividades económicas, ya sean públicos (organismos oficiales) o privados, responden a los mismos criterios de racionalidad económica, lo que afecta igualmente a las mujeres emprendedoras o empresarias. Todo ello se hace acompañar de un transporte público normalmente insuficiente y poco flexible, ante el cual la disponibilidad de vehículo propio se convierte en una necesidad. En este sentido, se habla de *repliegue estratégico* de los prestadores de servicios, quienes, ya sean de tipo público o privado, han experimentado la concentración de los mismos de acuerdo a criterios de rentabilidad y racionalización. Esto ha llevado a la dispersión de las instituciones sociales y al difícil acceso a los servicios, situación en la que las principales afectadas son las parcelas de población con menos opciones: los ancianos, enfermos, niños, y muy especialmente las mujeres, como tradicionales cuidadoras de los anteriores.

razones que han creado otras expectativas en las mujeres y que las mueven a demandar otras alternativas, escapan a nuestro análisis. Es más bien objeto de la Sociología responder a estas cuestiones. Las aportaciones de dicha disciplina intentan entender las nuevas pautas de empleo femenino rural, entendidas como estrategias de género con el objetivo de mejorar el reconocimiento, autonomía y remuneración de su trabajo. En este sentido, el nuevo significado de la agricultura en la estructura social y económica incide rotundamente en el cambio de actitud femenina.

La salida que encuentran a esta situación se traduce en demasiados casos en una huida del medio rural cuando éste no les ofrece otra alternativa: 'el rechazo visceral a la agricultura y al mundo rural que expresa la huida generalizada de mujeres jóvenes en las últimas décadas ha tenido mucho de rechazo a una determinada forma de vincularse al trabajo, especialmente gravosa para las mujeres'⁹⁵. La otra opción consiste en encontrar otras maneras de inserción laboral diferentes a las tradicionales, y en este punto es donde las nuevas funciones de la ruralidad parecen configurar un marco más halagüeño a las mujeres.⁹⁶

⁹⁵ SAMPEDRO GALLEG0, R. (1996): op. cit. Pp. 526-528.

Sampedro estudia la incidencia de la desagrarización en la reformulación de la posición laboral de las mujeres. El fenómeno interviene a través de dos vías: por un lado, como estrategia de género, mediante la búsqueda por parte de las mujeres de un mayor reconocimiento y autonomía de su trabajo. Por otro lado, como resultado de la estrategia de supervivencia de las unidades familiares, que han perdido su anterior carácter de unidad de producción y consumo.

'Parece demostrado (...) que la desagrarización implica para las mujeres, en primer lugar, una mejora sustancial de la condición profesional en que se ejerce el trabajo, en la medida en que la mujer trabaja en sectores no agrarios como autónoma o como asalariada, y sólo raramente como ayuda familiar; por otro lado, supone una ocasión para la profesionalización, ya que la estabilidad de estos empleos es en general mayor que la de los trabajos agrícolas. Precisamente las constataciones realizadas en otras investigaciones sobre la importancia que las mujeres rurales otorgan en la valoración de un empleo, al *reconocimiento legal* y a la *estabilidad*, frente a otras consideraciones puramente económicas, viene a reafirmar el carácter estratégico que la desagrarización tiene en su experiencia laboral.

(...) La desagrarización femenina forma parte, con todo, de una reformulación general de las estrategias familiares de supervivencia en el medio rural, y ha de contextualizarse en la disolución de la familia campesina tradicional, en cuanto unidad de producción y consumo. El impacto que los fenómenos asociados a la reestructuración rural tiene en los procesos de trabajo familiares se refleja en una tendencia a la diversificación de los papeles y responsabilidades laborales en el seno de las familias.

(...) en las familias agrarias españolas existe un significativo colectivo de trabajadores monoactivos fuera de la explotación, es decir, de personas que forman parte de la familia pero no de la explotación, y que ratifican así la disolución de la identidad entre ambas instancias. La presencia femenina en este colectivo es central, reflejando su toma de posición respecto a la agricultura familiar, y su tendencia a la especialización laboral'.

⁹⁶ Algunos estudios se muestran prudentes a la hora de valorar los beneficios que se derivan de la globalización, al menos en lo que a la situación de la mujer se refiere. Cierto es que la descentralización y diversificación de la producción, la especialización y la puesta en práctica de nuevas tecnologías, así como la determinación de un tipo de trabajo caracterizado por la flexibilidad y por la tendencia a la terciarización,

Como ya hemos referido anteriormente, uno de los aspectos más destacables de los nuevos tiempos es la desagrarización, entendida como el cuestionamiento de la agricultura en tanto que eje económico y vital del medio rural. Este fenómeno ha encontrado el contrapunto en la redefinición de funciones y el desarrollo de otras nuevas en el medio rural.

En efecto, la desagrarización está acompañada de una serie de circunstancias en las que la mujer se hace partícipe, y que se articulan en torno a dos ejes: por un lado, el éxodo de los jóvenes (especialmente las jóvenes), que de este modo intentan satisfacer sus demandas, que el medio rural no puede atender; por otro lado, la diversificación de los mercados de trabajo del entorno.

elementos ligados a la internacionalización de la economía, suponen la apertura de un amplio abanico de oportunidades. Pero las mujeres no se encuentran en las mejores condiciones para beneficiarse de ello, debido entre otros factores a la falta de formación profesional o formación especializada. En este sentido, es muy interesante la referencia citada a continuación, de la que reproducimos un fragmento que hace referencia al aspecto comentado:

CENTRO INTERNACIONAL DE FORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2002): *Género y Desarrollo (Algunas reflexiones y un glosario práctico para facilitar el trabajo a nivel local*. Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo. Turín. Pp. 20-22.

‘(...) la mujer se encuentra en una posición de desventaja por lo que se refiere a los beneficios que ofrece la globalización. La explicación a esta paradoja podemos encontrarla en los siguientes motivos:

- La innovación tecnológica y la producción especializada tienden a favorecer trabajadores y trabajadoras con un alto nivel de formación, educación y calificación, una categoría donde las mujeres se encuentran seriamente no representadas.
- La formación en los sectores de empleo típicamente femeninos es considerada poco rentable, por consiguiente, las oportunidades de actualizar su formación en el nivel de la empresa son menores en relación con aquellas que se le ofrecen a los hombres.
- En el caso de empresas que se desempeñan en el rubro de la exportación e importación, las mujeres vienen destinadas a la realización de tareas que tienen una mayor probabilidad de ser subcontratadas, reubicadas en el extranjero o substituidas por las nuevas tecnologías que ahorran mano de obra.
- Ante las crecientes presiones de la competencia, muchas empresas están introduciendo nuevas formas de organización como parte de sus estrategias para incrementar su eficiencia y reducir costos. Esto lleva a un aumento del empleo no regulado, es decir, falta de seguridad, limitadas posibilidades de formación y promoción en la carrera e inadecuada cobertura de seguridad social en términos de pensiones para la vejez, seguro de enfermedad y protección a la maternidad.
- En las economías en proceso de globalización las desigualdades de remuneración en función del género tienden a ser mayores. Esto puede explicarse por la polarización cada vez más acusada entre el trabajo especializado y el trabajo no especializado y al bajo porcentaje de afiliación sindical de las mujeres, que las excluye de la cobertura de los convenios colectivos que establecen las escalas salariales y las condiciones de trabajo.’

- Los procesos de redistribución espacial de la población.

La emigración de los jóvenes, quienes no encuentran ubicación en el medio rural acorde con sus expectativas, merma las posibilidades de desarrollo de la sociedad rural. 'El proceso de modernización e integración mercantil de la agricultura va minando (...) los viejos ejes de estratificación social y de organización familiar que se articulaban en torno a la propiedad de la tierra, al irse haciendo evidente la imposibilidad de que un medio rural social y económicamente viable se articule sobre la hegemonía de la actividad agraria en la estructura ocupacional de la población'⁹⁷. Las mujeres han intervenido en este proceso de forma activa e incluso con mayor intensidad que los varones, habida cuenta de las desventajas de género respecto a las posibilidades de integración laboral con las que se ha encontrado la mujer rural.

Sin embargo, en los últimos años se observa en ciertos ámbitos rurales una ralentización en este declive demográfico ligada a nuevas tendencias de la dinámica poblacional, que se relacionan a su vez con los nuevos usos del espacio y con la reformulación de las relaciones urbano-rurales. La reducción de las distancias es un hecho ante la mejora de los transportes, lo cual ha difuminado la identificación entre lugar de residencia y lugar de trabajo. Tanto es así, que los flujos poblacionales entre espacios rurales y urbanos adoptan frecuencias diarias toda vez que el acceso a empleos urbanos no implica necesariamente el abandono de la residencia rural. Este fenómeno puede interpretarse en términos biyectivos en tanto que la población urbana dirige su atención a ámbitos rurales o periurbanos en busca de residencia⁹⁸.

⁹⁷ SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): op. cit. Pp. 184-185.

⁹⁸ GARCÍA SANZ, B. (1999): 'Algunos procesos sociodemográficos del medio rural'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J.M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 97-111.

La emigración que ha afectado a los espacios rurales españoles ha sido selectiva, incidiendo mucho más en determinados colectivos y en ciertos ámbitos que en otros. Tal es el caso de los jóvenes respecto a los adultos, las mujeres frente a los hombres o los ámbitos mal comunicados frente a los que gozan de mejores relaciones. Al analizar el fenómeno en España, García Sanz distingue varias situaciones:

- Por un lado, se encuentran los entornos menos afectados por el éxodo rural. Se trata de las áreas que gozan de ventajas económicas y estratégicas como la cercanía a grandes núcleos urbanos, o estructuras productivas con cierta diversificación. La presencia de actividades industriales o de servicios, e incluso el desarrollo de una agricultura competitiva y abocada al mercado, constituyen factores de gran peso en la fijación de la población rural. En esta tesitura se encuentra el litoral mediterráneo, donde el éxodo se ha visto atenuado por los aspectos antes mencionados.
- En el otro extremo se encuentran las zonas con menos posibilidades de retener a los efectivos demográficos: son las áreas rurales del interior, que han visto reducir su población casi a la mitad.

En cualquier caso, la adopción de determinadas pautas se encuentra íntimamente relacionada con la mayor movilidad ligada a la reducción de las distancias residencia-trabajo. Ello va a estar determinado por la agilidad de los transportes, lo que en la mayoría de los casos se reduce a la disponibilidad de vehículo propio. En este punto las mujeres son las más perjudicadas por la insuficiente dotación de servicios y de medios públicos de transporte que afecta a las áreas rurales más aisladas: 'las mujeres se enfrentan a serias dificultades para disfrutar de la misma movilidad que los varones. Las responsabilidades familiares las atan al espacio convirtiéndolas en trabajadoras cautivas, en un entorno además en que los servicios sociales de atención a niños y ancianos son todavía escasos, y en el que el transporte público es muy deficitario. Las mujeres, de nuevo por cuestiones de género, son incapaces de competir en igualdad de condiciones con los varones como trabajadoras móviles'⁹⁹.

-
- Una tercera situación es aquella en la que la emigración ha sido parcialmente contrarrestada por movimientos de retorno o por una reducción del éxodo. Este contexto se identifica con los ámbitos rurales periurbanos, las islas y las zonas de regadío minifundista de la España septentrional.

Habida cuenta de la mayor incidencia del fenómeno migratorio en los jóvenes y las mujeres, el resultado de ello es la tendencia a la masculinización y al envejecimiento en las zonas afectadas. De este modo, el desequilibrio entre géneros y la descompensación en la estructura por edades de la población rural, manifiesta una gradación paralela a la anterior clasificación.

Las razones que justifican la sobreemigración femenina son analizadas por este autor, quien destaca cuatro aspectos que intervienen en el proceso:

1. El rechazo a la agricultura familiar o la resistencia de las mujeres a reproducir el tradicional papel que se le asignaba en la explotación agraria, como por ejemplo la figura de la esposa del agricultor, desprovista de reconocimiento laboral y económico.
2. En combinación con el anterior elemento, las demandas laborales de las mujeres en igualdad de condiciones que los varones no son ajenas a las jóvenes rurales, en especial cuando se acompaña del siguiente aspecto.
3. La formación de las jóvenes rurales ha alentado en ellas unas expectativas que el medio rural rara vez puede atender. Ello se traduce generalmente en el abandono del medio, en tanto que los mercados de trabajo rurales son incapaces de emplear efectivos cualificados en cantidades importantes.
4. El aspecto cultural tiene una importancia esencial: los inmovilismos y rigideces propios de la mentalidad rural, menos dispuesta a la asimilación de cambios que los entornos urbanos, explican las ventajas comparativas que en este sentido ofrece la ciudad, los que por otro lado son fácil y rápidamente transmitidas por los canales de información.

⁹⁹ SAMPEDRO GALLEG0, R. (1999): op. cit P. 25.

Las dificultades ligadas a la movilidad y a la disponibilidad de medios de transporte son objeto de estudio desde la perspectiva de género. En este sentido, véase las referencias bibliográficas señaladas en este trabajo.

El campo se ha visto, en última instancia, muy afectado por la emigración selectiva en sus estructuras sociodemográficas, en las que la masculinización y el envejecimiento relativos se dejan sentir, con intensidad variable según los niveles de ruralidad. El desequilibrio de la estructura poblacional amenaza la regeneración demográfica (toda vez que los que se van son las cohortes de mayor potencial biológico), a lo que se añade el hecho de perder a los colectivos generalmente mejor formados.

Dado que los recursos humanos son uno de los principales pilares en los que se apoya el modelo de desarrollo en boga, la situación descrita compromete seriamente las posibilidades de recuperación sostenida de estos medios, de modo que no sólo afecta al nivel demográfico y social, sino además al económico.

En esta tesitura, no es de extrañar que los planteamientos de desarrollo sostenible e integral incorporen en sus presupuestos la imperiosa necesidad de afrontar esta problemática, lo que significa atender las demandas de género. Cada vez se acepta con mayor convicción que 'la recuperación del mundo rural pasa por dar más oportunidades a las mujeres rurales para poder organizar su vida en los pueblos. (...) que las mujeres rurales tengan dentro de su propio medio oportunidades de trabajo fuera de la explotación agraria, bien en actividades de carácter industrial, bien en el sector servicios'. El rechazo a los roles tradicionales en los que el papel en la explotación familiar ocupa un significativo lugar, señala 'la necesidad de desarrollar actividades complementarias, o incluso alternativas a la propia agricultura', en lo que 'constituye la base para que los pueblos rurales no se despueblen'¹⁰⁰. La toma de conciencia en los foros europeos se reflejó en varios informes oficiales¹⁰¹ de la Comisión seguidos de actuaciones encaminadas a detener la despoblación y desgaste del mundo rural, que buscaban fuera de la agricultura las posibles soluciones¹⁰².

¹⁰⁰ GARCÍA SANZ, B. (1999): op. cit. Pp. 105-106.

¹⁰¹ COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988): *El futuro del mundo rural*. Luxemburgo. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea; COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992): *Evolución y futuro de la PAC. Documento de reflexión de la Comisión*. Bruselas. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea.

¹⁰² CÓZAR VALERO, M. E. y ARIAS ABELLÁN, J. (2001): 'Desarrollo rural, población y recursos humanos en la provincia de Almería'. *XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp. 298-302.

Al hilo de lo anterior, el desarrollo de opciones a la actividad agraria ligado a la emergencia de los nuevos usos de la ruralidad, es un hecho que viene a oxigenar el ambiente enrarecido y a proporcionar expectativas más optimistas para el presente y el futuro de los medios rurales. A este respecto dedicaremos el siguiente apartado.

- Pluriactividad y diversificación de los mercados laborales rurales.

El medio rural ha perdido su anterior especialización funcional como productor de alimentos, de modo que en la actualidad es en su carácter multifuncional donde encuentra la mejor definición.

Esta multifuncionalidad a la que aludimos se apoya en la asunción de nuevos usos y en la puesta en valor o reformulación de otros no tan nuevos, lo cual se traduce en definitiva en la diversificación del espacio rural.

La incidencia que este hecho tiene desde la perspectiva de género, se refleja en la emergencia de nuevas formas de inserción laboral. Se trata de alternativas a la actividad agraria surgidas al amparo de la reestructuración de la sociedad y la economía rurales, que suponen un aumento de las oportunidades de empleo, una ampliación y diversificación del mercado laboral que atempera las rígidas condiciones en las que hasta entonces venía produciéndose la integración laboral de la mano de obra rural, en las que la mujer ocupaba las posiciones menos ventajosas.

Hasta estos momentos en que se produce la revalorización de funciones, con el resultado de la irrupción de nuevas oportunidades de empleo para las mujeres rurales, la ocupación femenina en el medio rural, fuera de la explotación agraria familiar, se ha limitado por lo general a actividades industriales y en ámbitos rurales cuyo tejido productivo limitaba el mercado laboral local.

Ha sido en los últimos tiempos cuando se ha estado produciendo el conjunto de cambios, los cuales han posibilitado la reestructuración de los mercados de trabajo rurales al amparo de circunstancias que ya han sido descritas en este trabajo. Sus efectos en el empleo femenino son los que, de acuerdo con los argumentos expuestos líneas atrás, alientan las expectativas de recuperación sostenible de las áreas rurales, lo que a su vez retroalimenta el proceso en la medida en que recibe el beneplácito y el estímulo de las políticas actuales de desarrollo.

Estos sectores productivos con vocación de empleadores en el medio rural, están asociados a las nuevas pautas de consumo de ruralidad por parte de los medios urbanos, que se cifran en demandas de tipo ambiental, recreativo, turístico, e incluso residencial. De acuerdo con ello, el sector servicios gana terreno hasta el punto de generar debate en torno a la *terciarización del medio rural*.

Además de ello, hay que añadir las necesidades surgidas como consecuencia del repliegue o concentración de los servicios en base a criterios de racionalidad económica. En efecto, a los nuevos usos del medio rural, hay que sumar el déficit en prestaciones de tipo no sólo social, sino también comercial, de transportes, de atención a enfermos, niños y ancianos, etc., que han dejado tras de sí la aplicación de los criterios mencionados, y que supone graves carencias en necesidades básicas en muchas zonas rurales. Todo ello favorece en principio el posible desarrollo de iniciativas encaminadas a cubrir estas demandas, y abre una diversidad de oportunidades.

La cuestión a dilucidar es hasta qué punto este fenómeno favorece la integración laboral de las mujeres. En este sentido, a la reconocida vocación femenina hacia el sector servicios se añaden dos aspectos: por un lado, la mejor formación de las jóvenes rurales respecto a los jóvenes las sitúa en mejores condiciones de acceder a este tipo de empleos, habida cuenta de la formación específica a la que éstos se encuentran ligados. Por otro, los renacidos y apreciados usos y costumbres rurales se encuentran unidos a ciertas formas tradicionales de trabajar, que están encontrando hueco en el mercado y desempeñando un creciente papel en las estrategias de desarrollo merced a este auge de lo rural. La conservación o transmisión de este saber hacer tradicional, que se convierte en el valor añadido de la gastronomía o la artesanía, reside generalmente en las mujeres rurales, lo que no ha de extrañar teniendo en cuenta que estas tareas otrora cotidianas se suscriben al ámbito de lo reproductivo.

Llegados a este punto convendría bosquejar cuáles son los sectores que están ocupando posiciones, siendo depositarios de la confianza de quienes diseñan el desarrollo y alentando las esperanzas de los y las receptores del mismo.

La terciarización de los mercados de trabajo rurales y la nueva definición de actividades tradicionales con la incorporación del sello artesanal y el origen local,

elementos que sustentan la revalorización de los productos a ellos ligados, constituyen los pilares en los que se apoya la diversificación funcional del medio rural.

Las demandas ambientales y la integración de enfoque sostenible se encuentran en el origen de la función de custodia del medioambiente que adquiere la ruralidad. Esto puede ser adoptado como estrategia de desarrollo a partir de la incorporación de la protección ambiental como distintivo de calidad. Bajo esta consideración se encuentran las prácticas agrarias compatibles con el medioambiente (siendo la agricultura ecológica una de las principales bazas), y actividades desarrolladas al amparo de las exigencias de tecnologías limpias, como es el caso de las ecoindustrias, 'encargadas de prestar servicios para la obtención de productos más higiénicos y saludables desde el punto de vista de la preservación del medio natural', lo que constituye 'una oportunidad cierta para muchas PYMEs, emplazadas o que decidan localizarse, en el medio rural'¹⁰³.

Continuando con las demandas ambientales y los nuevos usos rurales asociados, irrumpen con creciente intensidad toda una serie de actividades recreativas y de ocio que se engloban bajo el fenómeno del turismo rural, considerado desde muchas opiniones la fórmula magistral del desarrollo rural, en tanto que parece responder a gran variedad de expectativas suscitadas en torno a los espacios rurales: las preocupaciones ambientales, el interés por el patrimonio y la cultura rurales, la alternativa a la saturación del turismo de sol y playa, la práctica de actividades deportivas y de ocio en espacios abiertos, etc¹⁰⁴.

¹⁰³ RUIZ AVILÉS, P. (2000): op. cit. P. 148-163.

¹⁰² El turismo rural adquiere una posición central en los planteamientos de desarrollo rural, en los que la orientación predominante en los proyectos patrocinados por la Iniciativa LEADER constituye un claro ejemplo. Los valores asociados al turismo rural, en los que se fundamenta el papel relevante del mismo en las políticas de desarrollo, son los que siguen:

- Mantenimiento de una relación armónica entre los sistemas ecológico, social, económico y cultural, lo que en definitiva constituye la esencia del *desarrollo integral sostenible*.
- Proporciona ingresos suplementarios a la población local.
- Revitaliza las actividades económicas y contribuye a la aparición de nuevos empleos.
- Participa activamente en la conservación y promoción del patrimonio cultural y etnológico.
- Facilita el acercamiento e intercambio entre la cultura urbana y la rural, lo que incide positivamente en la cohesión social.

A todo ello se añade un fenómeno más antiguo: la revalorización del espacio rural como ubicación de ciertas actividades fabriles, muy relacionado con la dispersión espacial de las actividades industriales. Esta dispersión generalizada en los años ochenta, constituye una estrategia del capitalismo que se apoya en las ventajas técnicas y sociales asociadas a un tipo de organización industrial, basada entre otros elementos en la utilización de mano de obra de bajo coste y de forma flexible, y en la ubicación a medio camino de la economía sumergida¹⁰⁵, a lo que se une la mejora de las infraestructuras y comunicaciones.

Las ventajas relativas de la localización industrial en áreas rurales descansan en 'la especificidad de las relaciones laborales en las comunidades rurales, mucho más personalizadas, igualitarias, *familiares* y en consecuencia poco conflictivas'. Otra ventaja con la que se cuenta es 'la identidad local, y por tanto afectiva de todos los agentes económicos y su compromiso con el mantenimiento y defensa de la industria local (...) el espíritu empresarial, la tradición o historia productiva local, la fuerza de la cohesión y la identidad local'¹⁰⁶, elemento que viene a constituir la clave del éxito en los fenómenos de industrialización endógena¹⁰⁷.

En este sentido, conviene aclarar que los procesos de industrialización rural no obedecen a una misma pauta. Diferentes autores han teorizado sobre el tema, llegando a conclusiones similares en lo referente al tipo de industrialización desarrollada en las áreas rurales. Éstas pueden agruparse en torno a dos tendencias, según el tipo de proceso al que se adscriban: un primer grupo obedecería a

¹⁰⁵ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989): 'Geografía y género en el medio rural: algunas líneas de análisis'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Num. 14. Universidad Autònoma de Barcelona. Barcelona. Pp. 131-147.

Esta autora analiza las relaciones entre diferentes procesos de industrialización rural en España y el empleo de mano de obra femenina. La industrialización rural obedece a ciertas estrategias de localización que valoran entre otros aspectos la disponibilidad de efectivos humanos abundantes, baratos y poco conflictivos, elementos que definen generalmente a la población femenina del medio rural. Estas estrategias se encuentran ligadas a determinados sectores caracterizados por ser intensivos en empleo de mano de obra y extensivos en capital, en los que la optimización de resultados descansa en gran medida en la utilización de trabajadoras en condiciones de irregularidad o de sobreexplotación.

¹⁰⁶ SAMPEDRO GALLEG0, R. (1996): op. cit. Pp. 177-178.

¹⁰⁷ VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1988): op. cit.

En este sentido, Vázquez Barquero analiza los procesos españoles de industrialización endógena a través de interesantes aportaciones. Señala la función esencial que en este fenómeno tienen las iniciativas locales en el aprovechamiento de los recursos endógenos, así como el papel desempeñado por un sistema de relaciones sociales en el que 'las relaciones industriales se perciben más en términos personales que en términos de clase' (op. cit., p.78).

mecanismos de deslocalización espacial y descentralización de la fase productiva, buscando emplazamientos ventajosos desde el punto de vista de la utilización de mano de obra abundante y barata. El origen de las experiencias no procede necesariamente del medio rural en el que se ubica.

Frente a este tipo de industrialización, se encuentra la que responde a iniciativas locales que, si bien también se beneficia de bajos costes laborales, éstos se asocian más bien a la forma de relaciones laborales que hemos referido líneas atrás, caracterizadas por la cercanía y familiaridad. El otro pilar que sustenta este modelo de industrialización es el compromiso y la identidad local, en lo que constituye un ejemplo de imbricación entre economía y sociedad.

En definitiva, el fenómeno de la distribución espacial de las actividades industriales aporta un elemento explicativo de la desagrarización rural. Junto a ello, los procesos relacionados con los cambios de la movilidad y con los nuevos usos no estrictamente productivos demandados al medio rural, desempeñan un papel tanto o más importante en la reestructuración de los mercados de trabajo, en la medida que determinan la terciarización creciente de los mismos.

Cuadro número 2.4

NUEVAS OPORTUNIDADES DE EMPLEO: PRINCIPALES GRUPOS

I	Servicios de la vida diaria: se incluyen los servicios a domicilio de todo tipo y el cuidado de población dependiente (niños, ancianos y enfermos).
II	Servicios de mejora del marco de vida: mejora de la vivienda, servicios relativos a la seguridad, transportes colectivos locales y comercios de proximidad.
III	Servicios culturales y de ocio: relacionados con el turismo, la valorización del patrimonio cultural y el desarrollo cultural local.
IV	Servicios del medio ambiente: gestión de residuos, gestión del agua, protección y mantenimiento de las zonas naturales, control de la contaminación e instalaciones correspondientes.

Fuente: Comisión Europea (1994).
 Elaboración propia.

El abanico de posibilidades de ocupación ligadas al proceso que estamos describiendo, fueron analizadas por la Comisión Europea y expuestas en un informe, en el que se exponen las nuevas oportunidades en lo que se ha dado a conocer como *Nuevos Yacimientos de Empleo*¹⁰⁸, que se encuentran sintetizados en el cuadro 2.4. Estos nuevos empleos junto a los desempeñados en sectores y actividades tradicionales, constituyen las posibilidades de empleo de futuro hacia los que se dirigen las estrategias de desarrollo rural.

Las expectativas que se han despertado en relación a la integración femenina en el mundo laboral, se aglutinan en torno a los sectores de actividad en los que la presencia femenina es acusada, o que por sus características se asocian a las capacidades atribuidas al género femenino: se trata, como hemos expuesto páginas atrás, de ocupaciones en diversas modalidades del sector servicios, de las oportunidades ligadas al turismo rural¹⁰⁹ y a la conservación patrimonial, cultural y medioambiental¹¹⁰, y de las formas de industrialización rural.

¹⁰⁸ COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994): *Crecimiento, competitividad y empleo*. Oficina de Publicaciones de la Comunidad Europea. Luxemburgo.

Respecto al nivel de incidencia positiva en el empleo, la propia Comisión establece las siguientes categorías:

- Yacimientos de intensidad elevada en el empleo: destacan los servicios a domicilio, el cuidado de niños, la mejora de la vivienda, la seguridad, el turismo y la valorización del patrimonio.
- De intensidad media: protección y mantenimiento de zonas rurales y gestión de residuos.
- De intensidad moderada pero fiable: comercio de proximidad, desarrollo cultural local, gestión del agua.

¹⁰⁹ El turismo rural, en tanto que supone una alternativa económica a la agricultura y constituye una fuente complementaria de ingresos, desempeña un importante papel en el mantenimiento de las familias rurales. Esto es así desde la perspectiva de la pluralidad de rentas, en las que la mujer constituye un eje fundamental.

En este contexto de complementariedad de rentas, las actividades ligadas al turismo rural y el trabajo de la mujer conforman una relación biyectiva: por un lado, los roles de género aplicados a la explotación agraria familiar atribuían a las mujeres las tareas reproductivas (cuidado de la casa, la familia, el huerto, el corral), de las que las actividades asociadas al turismo rural (atender a huéspedes, elaborar productos artesanales para los turistas) suponen una extensión. Por otro lado, el turismo rural supone una forma reconocida de participación en la esfera productiva.

¹¹⁰ La posición de la mujer rural en la defensa y preservación del medio ambiente es un hecho constatado a través de numerosas aportaciones, que señalan el papel esencial desempeñado por ellas en diferentes contextos culturales y económicos. Este hecho descansa en su tradicional función como administradoras, gestoras y transformadoras de los recursos, lo que les ha proporcionado un saber hacer y un conocimiento informal, basado en la experiencia, de los métodos sostenibles de explotación del medio. Por otro lado, la

Es necesario señalar que no todas las reflexiones en torno a la diversificación de usos del espacio rural valoran tan positivamente su incidencia en la ocupación femenina. Las interpretaciones que manifiestan ciertas reservas se centran fundamentalmente en dos aspectos: el primero de ellos hace referencia a la precariedad como rasgo indisoluble a estos nuevos empleos no agrarios, en tanto que emergen de la mano de usos estacionales de las áreas rurales. La falta de continuidad compromete las posibilidades de profesionalización de estos empleos. El segundo se deriva en parte del anterior, y cuestiona la capacidad real de las nuevas funciones para contrarrestar el éxodo selectivo de las nuevas generaciones con mejor cualificación.

Todo ello plantea interrogantes sobre las perspectivas reales que el medio rural tiene en la creación de empleos de calidad, que puedan realmente constituir un factor de atracción o cuando menos de freno a la sangría migratoria. Si el desarrollo rural se ha de apoyar en este tipo de empleos, en los que la precariedad parece ser el repunte inevitable, es razonable dudar sobre la perdurabilidad de los logros habidos y esperados. El tan ensalzado componente *sostenible* queda seriamente hipotecado a los apoyos de las administraciones, sin los cuales el futuro de aquél no parece muy claro.

En otras palabras, cabe intuir que se han sobreestimado las capacidades reales de estos procesos. Esto es cierto si las aspiraciones apuntan a la reproducción de las economías familiares urbanas, esto es, basadas preferentemente en empleos estables y regularizados. En esta tesitura, la adopción de diferentes modos de supervivencia parece ser la opción más razonable y acorde con la realidad. Se trata del otro factor que encabeza este apartado: la complementariedad de rentas o pluriactividad, con la que se hace referencia a las estrategias adoptadas por las familias rurales. Se encuentra estrechamente relacionado con el primero en tanto que responde al ocaso de la función tradicional de la agricultura como sostén económico de las familias rurales, acompañado del auge de los nuevos usos del medio rural. La pluriactividad subyace a la práctica de las actividades desarrolladas a partir de la reestructuración rural, pues sólo desde la complementariedad de rentas se puede entender y

labor de las mujeres como consumidoras implica no sólo a las mujeres rurales o de contextos poco desarrollados, sino también y muy especialmente a las que viven en los países avanzados, por la mayor capacidad y hábitos de consumo. En este sentido, la concienciación ambiental de las mujeres tiene como expresión la demanda generalizada de productos *ecológicos, naturales, biológicos*.

posibilitar el mantenimiento de unos usos estacionales. Hay que decir no obstante que no se trata de algo nuevo en las familias rurales: su intensificación al abrigo de la diversificación rural es lo que hace destacable al fenómeno.

La medida en que esto se relaciona con las mujeres rurales es objeto de análisis por parte de distintos enfoques disciplinares¹¹¹, que hacen hincapié entre otros factores a la diversificación de los roles que ha supuesto la pluriactividad, en tanto que el varón cabeza de familia deja de detentar en exclusiva el rol productivo y la esposa se profesionaliza. La pluriactividad 'puede convertir a las mujeres en algo más que trabajadoras *invisibles* y otorgarles un papel más decisivo en la toma de decisiones a nivel de explotación familiar'¹¹².

Además de esta redefinición de roles, la pluriactividad en femenino se basa en la existencia de una característica asociada al tradicional trabajo de la mujer en la explotación: la versatilidad que antes las convertía en fuerza de trabajo comodín en la unidad familiar de producción, ahora las hace especialmente idóneas para asumir la complementariedad de rentas. Sin embargo no se trata de un fenómeno que se desarrolle con la misma intensidad en todas las áreas rurales, ya que va a depender en gran medida del estado en que se encuentre la estructura productiva, el grado de asentamiento de la economía de mercado, el nivel alcanzado por los procesos de

¹¹¹ SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): op. cit. P. 414.

Conviene reflexionar sobre el interés suscitado por la pluriactividad familiar y el papel que en ella desempeña la mujer. Una observación que es de tipo conceptual, y hace referencia a la consideración de las actividades productivas de todos los integrantes de la familia, frente a los anteriores esquemas en los que éstas se ceñían al titular de la explotación. Al incorporar a todos los miembros de la familia en la toma de decisiones, se produce la diversificación de los roles y responsabilidades familiares. En este contexto, los roles de género también van a verse afectados por estos cambios: la pluriactividad como estrategia de supervivencia de las familias conlleva la ruptura de los anteriores patrones varón-titular de la explotación-rol productivo frente a mujer-esposa del titular-rol reproductivo. Citando las palabras de la doctora Sampedro:

‘(...) como resultado de todos los procesos de cambio social y económico que implica la reestructuración rural, tiende a diluirse el modelo tradicional de organización y división del trabajo en el seno de los hogares agrarios, afianzándose la tendencia a la diversificación y especialización de los roles y responsabilidades laborales de los miembros de la familia dentro y fuera de la explotación familiar. De esta forma, la tradicional doble actividad individual del titular de la explotación se transforma en pluriactividad familiar, en la que cada vez más frecuentemente existen trabajadores que formando parte de la familia, no son parte de la *explotación familiar*, lo que cuestiona precisamente la existencia de familias *agrarias*’.

¹¹² SAURI PUJOL, D. (1995): ‘Recursos ambientales, pluriactividad y género en la reestructuración de los espacios rurales europeos’. *El Campo*. Num. 133. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Bilbao. P. 37.

reestructuración de los mercados laborales y la disponibilidad y accesibilidad a los focos de empleo extraagrarios, y la propia concepción de la unidad familiar¹¹³.

Antes de terminar con esta cuestión, conviene tratar un aspecto interesante en relación al género y la nueva ruralidad, y es el del acceso de las mujeres en la sociedad civil.

Desde distintos foros y ámbitos (académico, político, social, económico) se ha señalado el papel activo y dinamizador de las mujeres en la transformación del sector agrario y en los procesos de desarrollo rural. En este sentido, es lógico que las mujeres rurales reclamen posiciones en la sociedad civil.

Las asociaciones de mujeres representan un instrumento que ha permitido a las mujeres organizarse e incrementar su participación, lo que en no pocas ocasiones ha significado la consecución de muchos objetivos y la incorporación de la perspectiva de género en variadas esferas sociales.

El significado de las organizaciones de mujeres ha crecido a medida que ellas han incrementado su incorporación en el mercado laboral y en otros ámbitos públicos, en tanto que les ha proporcionado una plataforma y un escenario desde el cual han expresado sus opiniones y han ganado fuerza para intervenir en las parcelas de su interés.

¹¹³ VILLARIÑO PÉREZ, M. (1995): 'Las mujeres rurales como artífices de la pluralidad'. *El Campo*. Num. 133. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Bilbao. Pp. 11-24.

No todas las regiones rurales se encuentran en las mismas condiciones para incorporar estas estrategias. En este sentido, la autora analiza la pluriactividad en un ámbito muy concreto, el medio rural gallego, que constituye un escenario idóneo:

‘El medio rural gallego cuenta con una ventaja diferencial: la pluriactividad, resultado de una estrategia activa conjunta de la unidad familiar. Una unidad familiar de estructura compleja y que forma un todo con la explotación agraria. Este rasgo ha permitido a la sociedad rural no sólo hacer frente a coyunturas económicas adversas, sino también crear un propio modelo económico apoyado en la recepción de rentas de diversos orígenes (...).

(...) estamos hablando de una sociedad rural en la que sus integrantes están habituados a realizar actividades agrarias y no agrarias, continuadas o eventuales, para complementar y asegurar las rentas familiares.

(...) en este *nuevo espacio rural gallego*, la mujer tiene un papel fundamental por ser pieza clave en la unidad socioeconómica *familia-explotación*, porque hace posible el mantenimiento de la explotación familiar, genera rentas en especie, ahorra salarios participando en la esfera productiva, realiza actividades en sectores no agrarios y reproduce la fuerza de trabajo’.

Las organizaciones de mujeres que conforman el panorama asociativo actual de la mujer, pueden clasificarse de acuerdo a su carácter económico, cívico, o representativo.

En el primer caso, las asociaciones de mujeres empresarias constituyen agrupaciones con fines económicos, pudiendo adoptar diversas formas jurídicas, como pueden ser cooperativas, sociedades anónimas, sociedades laborales, etc. Así mismo, en las asociaciones de empresarios puede existir un área específica de la mujer, como es el caso de la Confederación de Empresarios de Andalucía, donde el Consejo de la Mujer Empresaria aúna a las asociaciones de mujeres de ámbito provincial.

Las organizaciones cívicas comprenden un variado número de agrupaciones de personas que se unen con objetivos heterogéneos: las asociaciones de mujeres, las asociaciones de vecinos, asociaciones de padres y madres de alumnos, y las redes de mujeres rurales¹¹⁴ son algunas de las fórmulas más habituales. En el medio rural este tipo de organizaciones adquieren una especial relevancia, porque ha permitido al colectivo de mujeres que se articule y organice en torno a estas entidades, lo que en definitiva les ha posibilitado el acceso a servicios y a situaciones que de otra manera difícilmente habrían logrado. Desde la acción conjunta han podido asistir a eventos, a cursos de formación, y participar en los procesos que están teniendo lugar, entre ellos y muy especialmente los que atañen al desarrollo local.

Por lo que respecta a las organizaciones de carácter representativo, se trata de entidades afiliadas a partidos políticos, sindicatos y organizaciones profesionales. Los sindicatos cuentan con un área de la mujer responsable de afrontar las discriminaciones laborales de género.

Las organizaciones profesionales agrarias sin embargo tienen poca tradición en cuanto a representación femenina se refiere, debido a la tendencia de asignar al hombre (marido y demás parientes masculinos) la función representativa. Pese a ello, recientemente se asiste a un cambio en este hecho, que se traduce en unos casos en el desarrollo de organizaciones de mujeres ligadas a las organizaciones

¹¹⁴ Uno de los más claros ejemplos de este tipo de asociaciones es FEMUR:

La *Federación Nacional de la Mujer Rural*, es una federación sin ánimo de lucro de ámbito nacional, formada por agrupaciones locales de mujeres. Su finalidad es mejorar la calidad de vida y para ello ejerce de intermediario entre las mujeres rurales y la Administración Pública, elaborando propuestas, organizando encuentros y ferias, ayudando a la creación de empresas, etc.

profesionales agrarias, en otros casos se trata de la creación de departamentos de la mujer dentro de éstas.

En la primera situación se encuentra la Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores (ASAJA), dentro de la que se integra la Asociación de Mujeres y Familias del Ámbito Rural (AMFAR), asociación de mujeres rurales de ámbito estatal¹¹⁵.

Frente a ello, la Unión de Agricultores y Ganaderos (UAGA-COAG) Andalucía, creó en 1989 la Secretaría de la Mujer como un área más dentro de su estructura interna. Bajo la promoción de esta área, en 1997 irrumpe la Asociación de Mujeres del Medio Rural (CERES).

En la Unión de Pequeños Agricultores (UPA) también existe un departamento de la mujer, y del mismo modo ha creado en 1992 una Asociación de Mujeres Rurales estatal (ADEMUR)¹¹⁶.

García Bartolomé reflexiona al respecto, y señala el creciente protagonismo que están teniendo las mujeres en este sentido. El autor analiza los procedimientos de participación de las mujeres en la sociedad civil, constatando su creciente intervención en la vida política del entorno local, en el asociacionismo de tipo cultural y cívico, y en definitiva en la construcción de la nueva sociedad rural¹¹⁷.

Señala el incremento de la presencia femenina en los Ayuntamientos, en los Grupos de Acción Local y Centros de Desarrollo Rural. No sucede lo mismo con las Organizaciones Profesionales Agrarias (OPAs) y Sindicatos, donde la participación de las mujeres como afiliadas está relacionada con su grado de profesionalización: la afiliación a estos organismos es muy baja en las mujeres ocupadas en explotaciones agrarias familiares, mientras que las profesionalizadas muestran un comportamiento

¹¹⁵ Esta asociación desarrolla una serie de actividades encaminadas a mejorar la situación de la mujer rural. Así, se encarga de aspectos relativos a la formación ocupacional, organiza encuentros, y publica una revista informativa, *Mujer Rural*.

¹¹⁶ ADEMUR es de ámbito estatal, y se encarga de defender los intereses de las mujeres rurales como la necesidad de formación o la promoción personal. En este sentido, organiza encuentros, conferencias, cursos de formación, sesiones de trabajo, etc.

¹¹⁷ GARCÍA BARTOLOMÉ, J.M. (1999): 'Mujeres rurales, sociedad civil y desarrollo rural'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J.M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 63-80.

diferente. Esto se encuentra en consonancia con la *invisibilidad* del trabajo femenino en las explotaciones familiares.

2.3.2. Atención dada al género en los distintos enfoques del desarrollo.

En páginas anteriores hemos tratado los aspectos teóricos del desarrollo, exponiendo la evolución conceptual del término. En este proceso se han observado diversas etapas, desde la concepción economicista de *crecimiento* hasta la perspectiva global del *desarrollo integral*, que se han traducido en la configuración de distintos modelos de desarrollo.

Los hitos que jalonan esta trayectoria vienen determinados por la irrupción de diversos movimientos ideológicos y sociales. Así, las inquietudes ambientales dieron paso a la incorporación del componente *sostenible*, del mismo modo que el contenido social fue facilitado por la toma de conciencia de las bolsas de marginalidad existentes dentro y fuera de los países industrializados. En este sentido, la preocupación por las desigualdades de género y su integración en los planteamientos de desarrollo está muy relacionada con el movimiento feminista.

Desde esta consideración, el papel desempeñado por la perspectiva de género en las concepciones del desarrollo ha evolucionado al igual que lo ha hecho el propio enfoque de desarrollo. En las líneas que siguen abordaremos los avances que en este sentido ha alcanzado la percepción de género. Del mismo modo, haremos referencia a las principales estrategias llevadas a cabo como plasmación de los enfoques desarrollados.

La concepción de la función a desempeñar por las mujeres en los modelos de desarrollo ha experimentado cambios asociados a la trayectoria de los mismos.

En un primer momento, en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial y hasta la crisis económica de los setenta, los enfoques económicos redundan en la idea del crecimiento económico basado en los mecanismos de acumulación del capitalismo. En este contexto, las interpretaciones y diseños de las políticas de desarrollo no tomaban en consideración las diferencias de género, dando por sentado que los planteamientos válidos para los hombres era extensible a las mujeres.

Las reacciones críticas al modelo parten de la constatación de las desigualdades sociales, siendo la mujer uno de los colectivos aquejados por situaciones discriminatorias, como las menores oportunidades de formación o la inferioridad de condiciones en la incorporación al mercado laboral, que además es limitado a determinados sectores y situaciones. Desde los círculos críticos de contenido ideológico diverso se cuestiona el modelo economicista, entre otros motivos por su incapacidad para solucionar las diferencias sociales, que se acentúan con la crisis económica. Estos movimientos contestatarios, entre ellos el movimiento feminista, demandan el diseño de actuaciones destinadas a acortar las desigualdades. De este modo se configura un panorama propicio para la irrupción de enfoques nuevos.

Entre los nuevos planteamientos que surgen en los años inmediatos a la crisis, tiene lugar la emergencia del enfoque *Mujer en el Desarrollo* (MED en adelante), en el contexto de la Década de la Mujer de Naciones Unidas (1976-1985). El objetivo de este enfoque es la integración de la mujer en los procesos de desarrollo en términos de equidad de género, esto es, en igualdad de oportunidades que los varones en los sectores públicos de la sociedad. La expresión *Mujer en el Desarrollo* viene a reflejar la inquietud por el desventajoso lugar que ocupan las mujeres en los procesos de desarrollo y por la distinta incidencia que el desarrollo ha tenido entre los géneros, de modo que este enfoque trata de acabar con la discriminación en este sentido.

En aras del logro de estos objetivos, la acción llevada a cabo bajo este planteamiento consiste en la creación de instrumentos legislativos, administrativos e institucionales destinados específicamente a la reducción de las desigualdades: creación de departamentos y áreas de la mujer en las distintas instituciones de la vida pública; medidas legislativas; acciones de discriminación *positiva* o sistema de cuotas; programas sobre igualdad de oportunidades¹¹⁸.

La evolución del enfoque parte de la superación de unos planteamientos que, en cierto modo, no dejaban de ser discriminadores de género en su obstinado afán por recuperar para la mujer las parcelas de poder que le habían estado vetadas¹¹⁹.

¹¹⁸ CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2000): *Guía de Desarrollo Rural. Mujeres en el Desarrollo Rural*. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía. Junta de Andalucía. Córdoba.

¹¹⁹ CENTRO INTERNACIONAL DE FORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2002): op. cit. P. 10.

‘La primera crítica al enfoque ha sido su tendencia a generar programas dirigidos de forma especializada a las mujeres, tratándolas como una población objeto específica, a través de acciones singulares y acotadas,

Es así que en los años ochenta tiene lugar la aparición del *Enfoque de género*, sin que esto signifique la sustitución de aquél por éste, sino más bien su aplicación de forma complementaria. También llamado *Género y Desarrollo*, este enfoque basa sus planteamientos en la adopción de la perspectiva de género, entendiendo el género como construcción social (frente al sexo como construcción biológica) y cultural desde la que se asignan determinados roles y responsabilidades a hombres y mujeres. Esta especialización por género incide en todas las facetas de la vida pública y privada, en la medida en que la división de roles determina diferentes pautas de vida, diferentes formas de acceder a los recursos, y constriñe el comportamiento de las personas de acuerdo a su adscripción a uno u otro género.

La aplicación de este enfoque no se acompaña de un aparato de medidas tan desarrollado como el anterior, ni encuentra tanto seguimiento como aquél por parte de la sociedad.

La interpretación del papel de la mujer en cada uno de los enfoques expuestos, se ha materializado en el diseño de estrategias específicas de incorporación femenina en el desarrollo.

Las actuaciones y políticas llevadas a cabo para integrar a la mujer en los procesos de desarrollo se agrupan en torno a tres estrategias:

- La equidad de género se desarrolla a raíz del auge del movimiento feminista, y se enmarca en el enfoque MED. Considera que para la incorporación de la mujer en las políticas de desarrollo es imprescindible la equiparación de derechos respecto a los varones. Las medidas llevadas a cabo desde esta estrategia se centran en la consecución de este objetivo: la creación de áreas de la mujer en organismos e instituciones, como resultado de la aplicación de planes y políticas de igualdad, forma parte del conjunto de acciones materializadas bajo esta estrategia.

dificultan una consideración de conjunto del papel asignado a los hombres y mujeres, que necesariamente trata de implicar a ambos en la acción transformadora. La segunda crítica se centra en la integración social de las mujeres en las estrategias en curso del desarrollo, lo cual comporta a menudo la aceptación de las estructuras sociales existentes que perpetúan las desigualdades; tal integración se promueve sin cuestionamiento alguno de la división de género dominante y sus implicaciones para el modelo de desarrollo imperante. La tercera crítica señala que el enfoque tiende a centrarse fuertemente en los aspectos productivos del trabajo de las mujeres, soslayando la carga de sus funciones sociales y reproductoras’.

- La estrategia de la transversalidad se inscribe en el enfoque de género. De acuerdo con los planteamientos de ésta, se basa en la incorporación de la perspectiva de género en todas las esferas, pero desde una orientación diferente a la anterior. En lugar de crear áreas o departamentos de la mujer añadidos a las políticas existentes, se trata de incorporar la perspectiva de género en el diseño mismo de esas políticas.
- La estrategia del empoderamiento se basa en el desarrollo de las capacidades de las mujeres en aras de lograr mayor participación en las decisiones que afectan a su vida personal y a las relaciones que mantiene con la comunidad en que vive. Se trata por tanto de generar poder a través de la capacitación. A diferencia de las estrategias expuestas con anterioridad, orientadas en sentido descendiente (de arriba-abajo), el acceso a la participación en las decisiones comporta un sentido ascendente (de abajo-arriba). La aplicación de esta estrategia descansa en actuaciones corporadas, en las que las asociaciones de mujeres ocupan una posición preferente. Desde el esfuerzo colectivo de estas plataformas se desarrollan las cuestiones relativas a la adquisición de capacitación, la movilización y la acción política directa.

2.3.3. Atención dada al género en los distintos marcos institucionales.

La mejora de las condiciones de vida y de trabajo de las mujeres rurales es objetivo de numerosos organismos que operan en todas las escalas espaciales, desde el ámbito internacional hasta el local. Estas entidades atienden la cuestión de género de forma directa o indirecta: en el primer caso, se trata de instituciones o áreas de éstas creados específicamente a tal fin; en el segundo caso la incidencia viene de la mano de objetivos globales de los que la mujer forma parte, siendo el caso de los organismos responsables del Desarrollo Rural.

La constatación de la discriminación de las mujeres se materializó en la Declaración sobre la eliminación de la discriminación contra la mujer de la Asamblea de Naciones Unidas en 1967, encontrando respuesta en 1979 en la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer. En este contexto se asume que la discriminación femenina incumple con uno de las premisas de la Declaración de los Derechos Humanos al menoscabar la igualdad de los individuos.

En 1975, año en el que se inició el Decenio de Naciones Unidas para la Mujer, tuvo lugar en México la primera Conferencia Mundial sobre la Mujer, que culminó en la propuesta de un Plan de Acción que fue aprobado por la Asamblea de las Naciones Unidas. A partir de entonces se han sucedido foros internacionales de este calibre en los que se han acordado los principios sobre mujer, igualdad y desarrollo, que marcarían las políticas de los Estados miembros en este sentido.

En 1980 la II Conferencia Mundial sobre la Mujer en Copenhague, en la que se analizan los resultados del Plan de Acción y se aprueba un nuevo Plan. La III Conferencia se celebra en 1985 en Nairobi, donde se hace una llamada de atención sobre el incumplimiento de los Planes de Acción, y se llega a la conclusión de la necesidad de impulsar políticas activas que favorezcan la equidad de género en el mundo laboral, la sanidad y la educación

Cabe destacar la Conferencia de Río (1992) sobre medio ambiente, en la que se establecieron objetivos y estrategias concretas para la incorporación de la perspectiva de género en la planificación del desarrollo sostenible, desde la toma de conciencia de que la sostenibilidad no es posible sin la intervención activa de las mujeres.

En la IV Conferencia Mundial sobre la Mujer de Beijing de 1995, se dieron pasos firmes hacia el logro de la participación activa de las mujeres en todos los ámbitos (social, económico, político y civil). Con la firma de la Declaración de Beijing y la creación de la Plataforma de Acción, se exhortó a los organismos y corporaciones que están al frente o intervienen en la vida pública, desde los equipos de gobierno hasta las Organizaciones No Gubernamentales, a que sumaran sus esfuerzos al tratamiento de la problemática de género y asumieran serios compromisos al respecto.

A continuación se expone una relación de las entidades que componen el marco institucional, procediendo a un acercamiento territorial desde el ámbito internacional hasta el local. Los cuadros 2.5a y 2.5b recogen, de forma sintética, la relación de instituciones y organismos que atienden de forma directa o indirecta, la cuestión que estamos tratando.

En el ámbito internacional, en el marco de la ONU, se han creado áreas de la mujer en algunos de sus organismos especializados, del mismo modo que se han

desarrollado una serie de órganos específicos que tratan la problemática de la mujer¹²⁰.

Cuadro 2.5a
 ENFOQUE DE GÉNERO: MARCO INSTITUCIONAL (I)

ÁMBITO TERRITORIAL	ORGANISMOS INTERNACIONALES	Organismos con áreas de género	Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO).
		Organismos específicos de la mujer	Comisión sobre la Condición Jurídica y Social de la Mujer. Comité para la Eliminación de la Discriminación Contra la Mujer. Fondo de Naciones Unidas de Desarrollo para la Mujer (UNIFEM).
	ORGANISMOS EUROPEOS	Parlamento Europeo	Comisiones permanentes: Comité de Derechos de la Mujer e Igualdad de Oportunidades.
		Comisión Europea	Dirección General de Empleo y Asuntos Sociales. Dirección General de Agricultura.
		Comité de las Regiones	Comisión sobre Agricultura, Desarrollo Rural y Pesca. Comisión de Política Social.
		Comité Económico y Social	Sección Tercera.
	ORGANISMOS NACIONALES	Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales	Instituto de la Mujer.
		Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación	Realiza acciones directamente.

Fuente: Consejería de Agricultura y Pesca (2000; 156-171).
 Elaboración propia.

¹²⁰ CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2000): op. cit. P. 17.

Los órganos creados son:

- Comisión sobre la Condición Jurídica y Social de la Mujer.
- Comité para la Eliminación de la Discriminación Contra la Mujer.
- Fondo de Naciones Unidas de Desarrollo para la Mujer (UNIFEM).
- Creación de Relatorías especiales para la Mujer.

Entre los primeros se encuentra la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO), que fomenta la participación femenina en los procesos de desarrollo a través del Servicio de Mujeres en Desarrollo. Desde éste se realizan y gestionan las acciones contempladas en el Plan de Acción (1996-2001) elaborado por la FAO. Para agilizar la atención en Europa, la FAO cuenta con la Oficina Regional para Europa (REU), encargada de los aspectos relacionados con la mujer y el desarrollo rural¹²¹.

En atención a la problemática de género manifiesta, se diseñan las Políticas de Igualdad de Oportunidades destinadas a hacerle frente, en las que se enmarcan los diferentes programas y planes. En lo que se refiere a la atención a mujeres rurales, el Plan de Acción de la FAO se encamina a estimular la participación activa de las mujeres rurales en el desarrollo rural, para lo que establece una serie de objetivos específicos a alcanzar: la igualdad en el acceso y control a los recursos productivos y a los servicios, para así aumentar la productividad de su trabajo y su aportación al desarrollo rural; la reducción de las cargas domésticas; facilitar su acceso al trabajo remunerado dotándoles de más y mejores oportunidades.

Por lo que se refiere al ámbito europeo, los diferentes órganos de la Comunidad desarrollan comisiones y grupos de trabajo que operan en torno a la mujer.

El Parlamento Europeo interviene en el diseño de la legislación comunitaria a través de Comisiones Permanentes especializadas. La relativa a la mujer es el Comité de Derechos de la Mujer e Igualdad de Oportunidades. Entre sus funciones destaca el desarrollo de la estrategia de la transversalidad.

La Comisión Europea desarrolla las funciones ejecutivas mediante los departamentos diseñados a tal propósito. Así, las cuestiones de género son atendidas desde la Dirección General de Empleo y Asuntos Sociales y desde la Dirección General de Agricultura. La primera se hace cargo de la política social y de empleo, así como de la elaboración y puesta en práctica de programas de acciones comunitarias para la igualdad entre los géneros. La segunda desarrolló en 1997 un Grupo de Trabajo sobre

¹²¹ La Oficina Regional para Europa de la FAO asiste a la WPW (Working Party on Women and the Family in Rural Development), entidad de la Comisión Europea sobre agricultura, entre cuyas actividades destacan: la organización de cursos de verano sobre desarrollo rural destinados a técnicos y profesionales que trabajan en cuestiones de desarrollo rural; el asesoramiento a estados europeos en el diseño de Planes de Acción nacionales dirigidos a la integración de las mujeres rurales.

las mujeres de las zonas rurales, desde el que se analizan los problemas de estas mujeres.

El Comité de las Regiones aborda la problemática de género como factor de cohesión social. Su acción se articula en torno a dos órganos: la Comisión sobre Agricultura, Desarrollo Rural y Pesca, y la Comisión de Política Social.

El Comité Económico y Social es de carácter consultivo, y distribuye sus competencias en seis secciones. La tercera es la que aborda los aspectos relativos a la igualdad entre mujeres y hombres.

Cuadro 2.5b
 ENFOQUE DE GÉNERO: MARCO INSTITUCIONAL (II)

ÁMBITO TERRITORIAL	ORGANISMOS AUTONÓMICOS	Instituto Andaluz de la Mujer (IAM).	
		Consejería de Agricultura y Pesca	Convenio marco con IAM
		Consejería de Medio Ambiente	Convenio marco con IAM
		Consejería de Trabajo e Industria	Dirección General de Formación Profesional y Empleo Instituto de Fomento de Andalucía (IFA)
	ORGANISMOS MUNICIPALES	Ayuntamientos (colaboración con IAM) Mancomunidades	Centros Municipales de Información a la Mujer (CIM) Programa OPEM (Orientación y Preformación para el Empleo de Mujeres)

Fuente: Consejería de Agricultura y Pesca (2000; 156-171).
 Elaboración propia.

Concretándonos a España, la promoción del principio de igualdad entre géneros es acometida desde diferentes organismos nacionales.

El Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales opera a través del Instituto de la Mujer, creado en 1983 en lo que supuso el inicio de una política de igualdad de oportunidades en nuestro país. Entre sus objetivos destaca el estímulo de la participación plena de la mujer en las esferas de la vida política, y la igualdad social de ambos géneros.

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación desarrolla competencias relacionadas con el Desarrollo Rural. En lo relativo a las cuestiones de género, lleva a cabo acciones como el diseño de programas de apoyo a las mujeres rurales, o el impulso a su formación y cualificación mediante la realización de cursos a través del Área de Formación y Tecnología.

Otras esferas de atención institucional al género dependen de las Comunidades Autónomas. La descentralización de responsabilidades y competencias ligada al Estatuto de las Autonomías, determina la creación de organismos propios destinados al desarrollo de políticas dirigidas a las mujeres, de acuerdo con las necesidades y particularidades de cada región.

El Instituto Andaluz de la Mujer (IAM) vio luz en 1988. Desempeña una función central en el desarrollo de los planes de igualdad¹²². Para la ejecución de dichos planes, las diferentes Consejerías y el IAM colaboran a través de convenios.

¹²² CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2000): op. cit. Pp. 22-23.

Las funciones que desempeña el Instituto Andaluz de la Mujer son las que siguen:

- Labores de asesoramiento al Gobierno regional, fomentar y coordinar las actividades de las distintas Consejerías para la puesta en práctica de los Planes de Igualdad de Oportunidades para las Mujeres, constituyendo en este sentido el instrumento de la acción política del Gobierno regional.
- Estudio e investigación de la situación de las mujeres andaluzas, para lo cual concede becas y ayudas a la investigación.
- Seguimiento periódico de la normativa vigente en lo referente a la igualdad de oportunidades, y de la aplicación de la misma.
- Dotación de información a las mujeres sobre todos los derechos, recursos y programas existentes en la región.
- Recibir y gestionar las denuncias por discriminación de sexo.
- Impulsar la inserción laboral femenina por medio de la creación de Centros de Información y Orientación, y de Programas de Formación Profesional.
- Cooperación con la Administración local coordinando las políticas de igualdad. Los Centros de Información de la Mujer son el instrumento diseñado para ello.

Las distintas Consejerías contribuyen a la introducción de la perspectiva de género desde sus ámbitos de trabajo. En este sentido, la Consejería de Agricultura y Pesca desarrolla programas de acción positiva destinados a impulsar la incorporación de las mujeres rurales en el desarrollo rural, en colaboración con el IAM a través de un Convenio Marco firmado en 1992¹²³. Lleva a cabo medidas específicas de formación y cualificación de las mujeres rurales con el fin de mejorar las condiciones de su integración en los mercados de trabajo rurales. Entre las medidas emprendidas cabe destacar la creación de un Foro de Trabajo Permanente sobre Género y Juventud¹²⁴.

También desde la Consejería de Medio Ambiente se abordan acciones relacionadas con la perspectiva de género. Cabe destacar el Programa Parques

- Fomentar servicios destinados a la prevención y promoción de la salud de las mujeres.
- Favorecer y facilitar la coeducación no sexista a través del programa *ELIGE*.
- Impulsar el asociacionismo femenino.

La red básica a través de la cual actúa el I. A. M. está formada por ocho Centros de la Mujer de ámbito provincial, y más de ciento treinta Centros Municipales de Información a la Mujer, todos ellos en colaboración con la Administración local (Ayuntamientos, Mancomunidades o Consorcios).

¹²³ El 13 de julio de 1992 se firmó este Convenio entre el IAM y la Consejería de Agricultura y Pesca. El objetivo no es otro que la coordinación de ambas entidades en el desarrollo de programas de acción positiva, destinados a posibilitar la incorporación de las mujeres a la formación y al empleo en el mundo rural.

Al amparo de este convenio se establecen una serie de objetivos concretos:

- Evaluar la situación de las mujeres en el sector agrario a través de la realización de estudios sobre la situación de las mujeres en el sector agrario.
- Ampliar cuantitativa y cualitativamente las opciones profesionales de las mujeres rurales.
- Diseñar programas de formación para mujeres.
- Incrementar la intervención de las mujeres en los programas de formación y capacitación agraria.

En este sentido, los Centros de Investigación y Formación Agraria (CIFA), se encargan de impartir las actividades formativas. Los CIFA desarrollan esta actividad docente además de diseñar proyectos de investigación, actividades empresariales y autoempleo, proyectos de dosificación económica en zonas rurales, y actuar en coordinación con grupos de desarrollo rural, con los que colaboran en el diseño de programas de desarrollo y en programas de innovación.

¹²⁴ Este foro está integrado por expertos multidisciplinares y procedentes de distintos departamentos. Se trata de un sistema de trabajo en red encaminado a la integración de la perspectiva de género en las políticas agrarias, pesqueras y de desarrollo rural, partiendo de análisis socioeconómicos previos desde los cuales se diseñan las estrategias a aplicar.

Mediterráneos en el siglo XXI, creado al amparo de la Iniciativa NOW, con el objetivo de allanar el camino a la integración y mejora laboral de las mujeres rurales. Con esta orientación se presta ayuda y asesoramiento para la creación de empresas y se fortalece la formación a través de la creación de cursos de Formación Ocupacional.

La Consejería de Trabajo e Industria desarrolla su intervención a través de la Dirección General de Formación Profesional y Empleo, y del Instituto de Fomento de Andalucía. El segundo de los organismos mencionados presta atención a las empresas, incentivando la creación de empresas y empleo por medio de la dotación de instrumentos financieros y la prestación de servicios empresariales. Entre las medidas llevadas a cabo se encuentra la promoción a las mujeres y la integración de éstas en el mercado laboral.

Al amparo de esta Consejería las corporaciones locales han desarrollado instrumentos de promoción de empleo para la integración femenina en el ámbito local y comarcal. Estos instrumentos son las Unidades de Promoción de Empleo (UPE) y los Agentes Locales de Promoción de Empleo (ALPE).

Descendiendo en la escala hacia lo local, tenemos en primer lugar a las Diputaciones Provinciales, que se encargan de la aplicación de los planes de igualdad en el ámbito de la provincia, para lo que desarrollan centros y servicios de atención a mujeres¹²⁵.

Los Ayuntamientos colaboran con el IAM en la creación de Centros Municipales de Información a la Mujer (CIM) en municipios con más de 10000 habitantes. La misión principal de estos centros es proporcionar a las mujeres orientación y formación de cara a su integración en el plano laboral¹²⁶.

¹²⁵ Destacamos en este sentido la creación del Servicio Provincial de la Mujer en Málaga en 1996, dependiente de la Diputación malagueña. Entre las acciones llevadas a cabo por este servicio, el proyecto SIREMA (Servicio de Innovación Rural para el Empleo de la Mujer Malagueña) adquiere especial relevancia desde la perspectiva de nuestro trabajo de campo. La extensión efectiva de este proyecto a todo el ámbito rural malagueño queda garantizada por el carácter itinerante del mismo.

¹²⁶ Entre los servicios proporcionados por los CIM se encuentran los siguientes:

- Asesoramiento jurídico en temas familiares y de violencia de género.
- Fomento de empleo a través de la información sobre subvenciones y prestaciones a la creación de empresas.
- Apoyo psicológico.

Las Mancomunidades también fomentan la incorporación de la perspectiva de género a los procesos de desarrollo que afectan a sus ámbitos espaciales.

El trabajo en red sirve de base operativa a la Federación Andaluza de Municipios y Provincias (FAMP), que opera en estrecha colaboración con el IAM desde la firma de un Convenio Marco en 1998. Participa en el desarrollo de proyectos de cooperación transnacional, cuyo fin es el aprendizaje a través del intercambio de experiencias.

Una vez mostrado el aparato institucional que enmarca las políticas de igualdad y de integración de las mujeres, a continuación expondremos de qué manera actúan estas instituciones.

2.3.4. Programas y ayudas de género.

El diseño y aplicación de las políticas públicas para la promoción de las mujeres rurales, es una labor acometida desde los organismos de todos los ámbitos espaciales expuestos en líneas anteriores. Estas políticas se centran en líneas generales en el impulso, promoción y desarrollo de las mujeres en el sector rural, proporcionándoles desde apoyo financiero hasta asistencia técnica. La heterogeneidad de las políticas a tenor de su diversa procedencia, permiten no obstante clasificarlas de la siguiente manera:

- Por un lado, los programas y planes destinados específicamente a las mujeres rurales.
- Por otro lado, los programas que afectan a las mujeres rurales de forma transversal, llegando a ellas a través de distintos caminos: de forma directa mediante de líneas de apoyo destinadas a mujeres, o indirectamente por tratarse de ayudas dirigidas al medio rural, o a áreas que integren espacios rurales.

A continuación se expone el contexto normativo en el que se insertan los principales programas y ayudas llevados a cabo desde las diferentes escalas competenciales, así como las líneas de acción aplicadas.

- El contexto de la Unión Europea.

La igualdad entre géneros es un principio reconocido por la Unión Europea desde sus inicios, pero hasta los últimos años no ha adquirido un papel relevante en los planteamientos políticos comunitarios¹²⁷. El marco normativo en el que se desarrollan las políticas de acción comunitarias relativas a la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres viene marcado por algunos hitos como el Tratado de Ámsterdam en 1997, en el que la eliminación de las desigualdades entre hombres y mujeres en todos los ámbitos, era considerado uno de los objetivos fundamentales¹²⁸.

Los planteamientos comunitarios sobre igualdad se articulan en torno a los *Programas de Acción sobre Igualdad de Oportunidades*¹²⁹, que constituyen la referencia a seguir por los Estados miembros, quienes habrán de adoptar la pauta marcada y ajustar sus políticas nacionales. En el momento de la redacción de este trabajo, finalizaba el *IV Programa de Acción Comunitaria* (1996-2000), diseñado en torno al principio de transversalidad, que como se ha mencionado anteriormente, trata de integrar la igualdad en todas las políticas comunitarias de forma transversal¹³⁰. En diciembre de 2000 el Consejo de la Unión Europea establece el *V Programa de Acción Comunitaria* con vigencia durante el período desde el 1 de enero de 2001 hasta el 31 de diciembre de 2005.

¹²⁷ El Artículo 119 del Tratado de Roma estipula que el principio de las remuneraciones sea igualitario para hombres y mujeres. Éste principio de la igualdad de las remuneraciones ha sido ampliado con la adopción de seis Directivas entre 1975 y 1992. Las Directivas mencionadas, que forman parte del Derecho europeo de la igualdad, hacen referencia a aspectos como la remuneración, el acceso al empleo, a la formación, a la promoción profesional y a las condiciones laborales y a la igualdad de trato en la Seguridad Social entre otros.

¹²⁸ Con anterioridad a este hecho, la igualdad entre géneros había sido contemplada en el Convenio Europeo de 1950 en el marco global de la igualdad entre las personas, y defendida en la Carta Social Europea adoptada en 1961. Del mismo modo, desde los años ochenta se han venido aplicando programas de acción concretos, bajo los que se han desarrollado acciones y proyectos piloto relativos a la compatibilización de los ámbitos productivo y reproductivo, y al papel de las mujeres en el mercado laboral, en la economía y en la toma de decisiones. Pero será en el Tratado de Ámsterdam cuando se materialice formalmente la toma de conciencia, por parte de Bruselas, de la necesidad y conveniencia de integrar la igualdad de oportunidades en todas las parcelas comunitarias de acción.

¹²⁹ El objetivo de las Directivas adoptadas entre 1975 y 1992 es el de acabar por la vía legislativa con las discriminaciones de género, pero ello no es posible sin el diseño y la puesta en práctica de unas medidas complementarias que hagan posible que la igualdad sea un hecho. En este sentido, la Comisión Europea lleva a cabo los Programas de Acción.

¹³⁰ Los programas anteriores basaban su estrategia en acciones específicas encaminadas a determinados públicos femeninos. A diferencia de aquéllos, el IV Programa pretende integrar la igualdad de oportunidades en todas las políticas comunitarias, de modo que no sólo incidirá en el terreno social, sino también en todas las facetas de la política europea: medioambiente, política regional, desarrollo rural, etc.

La igualdad de oportunidades queda finalmente garantizada en la Reforma de los Fondos Estructurales (2000-2006), como objetivo a alcanzar en todos los programas e iniciativas de los Fondos Estructurales¹³¹.

Las actuales Iniciativas Comunitarias que inciden directa o indirectamente en la incorporación del principio de igualdad de oportunidades son las que siguen:

- La Iniciativa EQUAL sustituye a la anterior iniciativa *Empleo y valorización de los recursos humanos*, en la que se englobaban entre otros el *Programa Empleo-NOW*, dedicado específicamente al fomento de la igualdad de oportunidades entre los géneros en el empleo y la formación profesional. EQUAL tiene un carácter integrador y globalizador respecto a las anteriores iniciativas, en tanto que de una parte hace hincapié en la cooperación transnacional entre promotores (frente a los proyectos individuales y a pequeña escala apoyados con anterioridad), y de otra atiende las desigualdades de toda clase, no sólo las de género.
- El programa LEADER +, de aplicación en el período 2000-2006, se encamina al impulso de estrategias de desarrollo sostenible e integral, prestando apoyo preferente a la incorporación de la perspectiva de género, como elemento imprescindible para la consecución de la sostenibilidad.
- En la Iniciativa INTERREG, que fortalece la cooperación transnacional e interregional con el objetivo de garantizar la cohesión social y económica, señala entre las estrategias a apoyar aquellas que redunden en la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.
- La concreción en España.

Como Estado miembro de la UE, España ha de adaptar sus actuaciones a los planteamientos europeos de acuerdo con los principios de cooperación y

¹³¹ CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2000): op. cit. P. 32.

En este sentido, entre los objetivos del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) cabe señalar la creación de empresas o servicios que faciliten la compatibilización de los roles productivo y reproductivo. Del mismo modo, el Fondo Europeo de Garantía Agraria (FEOGA) contempla la concesión de ayudas a proyectos de iniciativa femenina.

subsidiariedad. En este sentido, desarrolla los *Planes para la Igualdad de Oportunidades para las Mujeres (PIOM)*, diseñados por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales a través del Instituto de la Mujer.

Hasta el momento de la redacción de estas palabras, se han elaborado cuatro Planes, cada uno de los cuales constituye un paso adelante en la incorporación de la perspectiva de género. En el primero de ellos (1988-1990) se planteó una actuación global con el objetivo de lograr la igualdad en el plano legal, impulsando reformas legislativas; el segundo afrontó la igualdad de oportunidades, esto es, una vez acometida la equiparación *de iure*, se hacía lo propio con la igualdad *de facto*; el tercero (1997-2000) insta a todos los círculos de la vida pública a asumir la perspectiva de género, en lo que viene a ser la adopción de la estrategia de la transversalidad de acuerdo con el *IV Programa de Acción Comunitaria*¹³².

El IV Plan (2003-2006) ha sido aprobado el 7 de marzo de 2003 por el Consejo de Ministros, y en él se han diseñado las líneas a seguir en los próximos cuatro años. Continuando con el apoyo a la estrategia de transversalidad promulgada en el anterior, este cuarto plan incide especialmente en la potenciación del enfoque integrador o *mainstreaming*¹³³.

¹³²CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2000): op. cit. P. 36.

El *III PIOM* se articula en torno a la aplicación y desarrollo del principio de transversalidad, mediante la puesta en práctica de una serie de medidas y acciones concretas encaminadas a incorporar la perspectiva de género en todos los ámbitos.

De acuerdo con este planteamiento, se definen 10 áreas preferentes destinadas a intensificar la presencia de las mujeres. Entre ellas, el objetivo 9 hace referencia expresa a las mujeres rurales y a la promoción de las mismas, a través de actuaciones encaminadas a ‘visibilizar la aportación de las mujeres rurales a la economía y promover medidas de formación y capacitación que permitan la integración laboral de estas mujeres sin abandonar su medio, así como medidas de apoyo a las empresas del medio rural’.

¹³³ El IV Plan para la Igualdad de Oportunidades entre Mujeres y Hombres se apoya en las directrices marcadas por la Estrategia Marco Comunitaria sobre la igualdad entre géneros. También se basa en los resultados del Plan anterior, desde el convencimiento de que, aunque los logros han sido muchos según las estadísticas sobre el incremento de la participación femenina a todos los niveles, aún queda mucho por hacer.

Unos de los aspectos en los que se ha insistido especialmente ha sido el relativo a la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, habida cuenta de la persistencia de situaciones de discriminación, como por ejemplo que la tasa de paro sigue siendo sensiblemente superior a la masculina. En este sentido, la conciliación de la vida laboral y familiar, y la transmisión de valores y actitudes igualitarios a través de medios de comunicación, publicidad y por medio del papel transmisor de las principales Administraciones Públicas, constituyen algunas de las líneas a seguir marcadas por el IV Plan.

En lo que se refiere a las medidas llevadas a cabo a escala nacional, el Instituto de la Mujer es el organismo responsable de la mayor parte de las políticas públicas que afectan a las mujeres. En unas ocasiones su labor comprende todas las fases de las ayudas, desde el diseño hasta la puesta en práctica. En otras ocasiones se encarga de gestionarlas, para lo que se pueden adoptar convenios de cooperación con otras instituciones, como son los Ministerios o Consejerías pertinentes.

El Instituto de la Mujer impulsó el programa *Las Mujeres Protagonistas en el Desarrollo Rural* en 1994, con el objetivo de sondear las necesidades de las mujeres rurales en todo el país. Se trató de una primera aproximación a la situación de las mujeres en el medio rural, para lo que contó con la colaboración de las diferentes instituciones y entidades: la Unión Europea, el Ministerio de Agricultura y Pesca, los organismos de igualdad de las Comunidades Autónomas, las asociaciones de mujeres del medio rural, y las áreas de la mujer de los sindicatos.

Dentro de la Iniciativa Comunitaria *Empleo y Recursos Humanos: Empleo NOW* se han llevado a cabo los siguientes proyectos:

1. La *Red NOW de Apoyo a las Iniciativas de Mujeres Rurales* fue el segundo programa promovido por el Instituto de la Mujer para las mujeres rurales, con aplicación en el período 1995-1997. En esta ocasión se pretendía fomentar el empleo y las iniciativas empresariales de las mujeres rurales, y al igual que en el anterior, para la aplicación del programa en el país se contó con la colaboración de las Comunidades Autónomas clasificadas como objetivo nº 1 de los Fondos Estructurales, a través de sus organismos de igualdad.

Este programa apoyado en el sistema *red*, en el que se transmiten los conocimientos adquiridos a través de la experiencia, proporcionó a las emprendedoras apoyo técnico y asesoramiento de expertos en distintos sectores económicos¹³⁴. Sus resultados demostraron la conveniencia de las políticas que, como ésta, estimulan el empleo de mujeres rurales a través de intervenciones integrales (esto es, facilitando desde la orientación hasta el

¹³⁴ BAYONA, C. (1999): 'Las Iniciativas NOW y LEADER II han facilitado la participación de la mujer en el desarrollo rural'. *Actualidad Leader*. Núm. 5. Madrid. Unidad Española del Observatorio Europeo LEADER. Pp. 6-7.

Esta autora destaca la 'necesidad de apoyarse desde el punto de vista logístico y organizativo en redes. Tanto las Administraciones como los grupos y las propias organizaciones empresariales debemos empezar a plantear la concertación en redes para nuestras emprendedoras' (Bayona, 1999. P. 7).

acceso a ayudas y a experiencias), frente a otras intervenciones sectoriales, más limitadas¹³⁵.

2. La *Red Gea: Iniciativas Empresariales de Mujeres del Medio Rural* supuso la continuación del anterior programa, iniciado éste con la cofinanciación de la Iniciativa Comunitaria *NOW II*, y desarrollado en el contexto del *III PIOM* (1997-2000) y del *IV Programa de Acción Comunitario* (1997-2000).

Al igual que el anterior, este proyecto parte de la iniciativa del Instituto de la Mujer y cuenta con la colaboración de los mismos organismos. Su finalidad es el incremento de la integración femenina en el mercado laboral, por lo que está destinado a mujeres empresarias autoempleadas, a las que estén comenzando una actividad o tengan intenciones de hacerlo. Para ello realiza una serie de acciones llevadas a cabo por todos los integrantes de la Red:

- El primer paso es la creación de la Red Interregional, bajo la coordinación del Instituto de la Mujer.
- La puesta en conocimiento de la Red se lleva a cabo mediante la distribución de folletos y demás material publicitario desde el Instituto de la Mujer y las distintas entidades que conforman el proyecto.
- Habida cuenta de los problemas de acceso y la escasez de infraestructuras existentes en el medio rural, se proporciona un servicio de formación a las mujeres rurales para facilitarles el aprendizaje de nuevas tecnologías.
- Se proporciona asistencia técnica para la puesta en marcha y el mantenimiento de las empresas.

¹³⁵ INSTITUTO DE LA MUJER (1999): 'Políticas públicas de apoyo a las mujeres rurales'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J.M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 155-171.

Un total de 576 mujeres emprendedoras recibieron el asesoramiento y apoyo de este programa. Los resultados del mismo fueron objeto de un estudio sobre los perfiles socioprofesionales y las trayectorias seguidas para lograr la profesionalización de 312 mujeres rurales, beneficiarias del total de 16 programas *NOW* integrados en la red. El objetivo de estos programas era la inserción laboral de las usuarias, mujeres con la intención de llevar a cabo su iniciativa empresarial y establecerse por cuenta ajena. La elevada tasa de inserción y el grado de avance de los proyectos empresariales animó a la continuación del programa en la *Red Gea*.

- Se diseña un sistema informático que a través de Internet permite el intercambio de información, la colaboración entre empresas de mujeres, una página Web que informa sobre la Red, y convoca premios para las iniciativas empresariales de mujeres más innovadoras en el medio rural.
- Se elabora una red de cooperación entre las empresas para facilitar el intercambio de información y mejorar la distribución de sus productos.

La Red GEA integra un total de 12 proyectos en el ámbito nacional, y a su vez está adherida a la red transnacional *TRANSFER: FEMMES INITIATIVES*, integrada por España, Francia e Italia¹³⁶.

3. Un *Programa de Emprendedoras a Empresarias*, que proporciona asistencia técnica a empresarias atendiendo, informando y promocionando a emprendedoras o a mujeres con iniciativa empresarial.
4. El *Programa Óptima* impulsa la igualdad de oportunidades entre géneros en las empresas, esencialmente a través de acciones positivas.

Hay que añadir una serie de programas dentro del marco de la política estructural comunitaria, que de forma transversal inciden positivamente en la promoción de las mujeres rurales. Así, bajo los Marcos Comunitarios de Apoyo el Instituto de la Mujer y el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales han desarrollado acciones en zonas objetivo 1 con el fin de reinsertar a las mujeres desempleadas. Entre ellas destaca el programa *Euroemprender en femenino*, convocado anualmente por iniciativa del Instituto de la Mujer y cofinanciado por el Fondo Social Europeo. Su

¹³⁶ INSTITUTO DE LA MUJER (1999): op. cit. Pp. 160-161.

‘Las acciones de la Red transnacional se han articulado a través de:

- La celebración de cinco reuniones del Comité de Pilotaje con las socias transnacionales (...) para dirigir y coordinar el proyecto.
- Creación y participación de un grupo de trabajo denominado *Nuevos Yacimientos de Empleo* dirigido por el Instituto de la Mujer (España) (...).
- Creación y participación de un grupo de trabajo denominado *Redes de Cooperación Interempresarial*, dirigido por Mutac (Italia), cuya finalidad consiste en desarrollar estrategias y metodologías de redes interempresariales de mujeres (...).
- La celebración de un *Seminario Transnacional sobre Intercambio de Prácticas* en París, con el fin de apoyar al empresariado femenino en Europa.

finalidad es impulsar a las mujeres emprendedoras, constituidas como autónomas y cuya actividad se adscriba a los *Nuevos Yacimientos de Empleo*, a través de la concesión de ayudas por un importe máximo de 1000000 de las antiguas pesetas.

La Iniciativa LEADER ha incorporado la perspectiva de género, propiciando la participación femenina a través de la promoción de proyectos, integrados en sus actuaciones en materia de desarrollo rural.

El *Programa de Diversificación Económica en el Medio Rural* (PRODER) incide indirectamente en la situación de la mujer, del mismo modo que LEADER, cuyos planteamientos comparte. Se trata como ya se ha mencionado, de una política de desarrollo rural de carácter socioestructural, dependiente del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y financiado con Fondos Estructurales, que opera sobre las zonas rurales del objetivo 1 no beneficiarias de la Iniciativa LEADER II. Entre las medidas subvencionables por este programa, se incluyen las que se basan en actividades promovidas por mujeres. Recordemos que el primer PRODER fue aplicado durante el período 1996-1999, mientras que para los años posteriores se ha diseñado el PRODER II.

Otra forma de impulsar la participación de las mujeres en la vida pública consiste en el fomento del movimiento asociativo femenino, al que se le ha otorgado gran importancia a tenor de su papel como instrumento de acceso a la información, a la formación, y 'a puestos de decisión en organizaciones de tipo económico, profesional y sindical'. Además, las asociaciones de mujeres rurales 'están consiguiendo no sólo movilizar y formar a las mujeres del medio rural, sino también impulsar iniciativas empresariales, bien sea a través de cooperativas o bien a través de pequeñas empresas (...) que requieren de un gran esfuerzo de medios y apoyo de todo tipo que en gran parte, consiguen a través de estas asociaciones'¹³⁷.

¹³⁷ INSTITUTO DE LA MUJER (1999): op. cit. P. 162.

El apoyo al movimiento asociativo se concreta en medidas básicamente económicas, mediante subvenciones del Instituto de la Mujer a asociaciones de mujeres, y a través un programa específico del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales para mujeres del medio rural, consistente en el 0,52 del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas.

- La concreción a escala regional. Las medidas en Andalucía y en la provincia de Málaga.

Del mismo modo que en los ámbitos europeo y nacional, a nivel autonómico se elaboran una serie de Planes encaminados a aglutinar las actuaciones en materia de igualdad de oportunidades. Al *I Plan de Igualdad de Oportunidades de la Comunidad Autónoma Andaluza* (1989-1992) le siguió el *II Plan Andaluz para la Igualdad de las Mujeres*, aprobado en 1995 por el Gobierno Andaluz y prorrogado en 1998.

Los objetivos planteados se centran en fomentar el desarrollo de las mujeres en las esferas económica (a través del impulso a la integración femenina al mercado laboral en mejores condiciones, incidiendo en aspectos como la orientación e información, y medidas de apoyo al empleo femenino), social, educativa y cultural entre otras.

Esta actitud de la Administración Autónoma incide en otras acciones relevantes a la política regional. Tal es el caso del *Plan Económico para Andalucía 'Horizonte 2000'* (PEA) aprobado en 1998, o del *Plan de Modernización de la Agricultura Andaluza* diseñado por la Consejería de Agricultura y Pesca. En el primero, destinado a la generación de empleo, la promoción de las mujeres como recursos humanos acapara gran parte de la atención. El segundo por su parte reconoce la importancia de la implicación de las mujeres en el desarrollo rural y en la modernización de la agricultura¹³⁸.

¹³⁸ CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2000): op. cit. Pp. 38-39.

‘La política de igualdad de oportunidades de la mujer contenida en el PEA 2000 responde a varios objetivos, entre los que se encuentran la potenciación de la participación social, cultural y laboral de las mujeres.

Las estrategias que el PEA define para el desarrollo de estos objetivos son:

1. Ampliar los recursos de información y fortalecer las vías de participación de las mujeres.
2. Reforzar y promover programas de salud de las mujeres y desarrollar recursos y servicios dirigidos a mujeres que se encuentren en situación de dificultad social.
3. Promover una Formación Profesional Ocupacional que fomente la integración laboral de la mujer.
4. Fomentar el empleo y la actividad empresarial de las mujeres y la igualdad en las relaciones laborales’.

Respecto al *Plan de Modernización de la Agricultura Andaluza*, este documento propone una serie de acciones encaminadas a incorporar a las mujeres:

Las actuaciones aplicadas en Andalucía se integran en la mayor parte de las expuestas anteriormente con referencia al ámbito nacional. Así ocurre con el PRODER, gestionado en las Comunidades Autónomas a través de la Dirección General de Desarrollo Rural, bajo la coordinación del MAPA.

Por otro lado, el Instituto de la Mujer y los Organismos para la Igualdad de Oportunidades de las Comunidades Autónomas vienen desarrollando una labor conjunta mediante Convenios marco de colaboración, según los cuales se van adaptando en cada contexto regional los Planes de Igualdad de las Mujeres. La finalidad de esta coordinación es el diseño conjunto de programas de actuación y lograr así el aumento de la eficacia de los mismos. Con este planteamiento se han llevado a cabo los ya mencionados proyectos *Red NOW* y *Red GEA* entre otros.

Las ayudas y acciones dirigidas a mujeres rurales en nuestra región se aglutinan en torno a las siguientes líneas de actuación:

- Incorporación de la perspectiva de género en el desarrollo rural. En este sentido la Consejería de Agricultura y Pesca concede ayudas que favorecen la divulgación, información y sensibilización, financiando grupos de investigación, recogida de información y elaboración y difusión de resultados (manuales, guías, boletines, etc.).
- Acciones formativas: destinadas a mujeres que quieran incorporarse o ya estén integradas en el mercado laboral, con el fin de facilitar su acceso o su

‘Dentro de esta Política de Género, se establecen una serie de medidas estratégicas, entre las cuales se encuentran:

- Aumentar la capacitación y la formación de las mujeres.
- Reforzar la cooperación de la administración agraria con administraciones e instituciones que se ocupan de la igualdad de oportunidades.
- Facilitar la permanencia de las mujeres jóvenes en el medio rural como condición necesaria para el mantenimiento de la actividad y de la mejora de la calidad de vida.
- Promover el reconocimiento de las aportaciones de las mujeres a la economía rural, apoyar la formulación y aplicación de políticas agrícolas y de desarrollo rural con perspectiva de género.
- Fomentar la participación de las mujeres en los procesos de toma de decisión.
- Facilitar el acceso de las mujeres a los recursos productivos y financieros’.

promoción en el mismo. De acuerdo con ello, el Instituto Andaluz de la Mujer y la Consejería de Agricultura y Pesca colaboran en el diseño de cursos de formación específica para la incorporación de las mujeres rurales al mercado laboral, en lo que se conoce como *Programa Mujer y Agricultura*¹³⁹.

Con el mismo objetivo de insertar en el mercado laboral a mujeres desempleadas, se desarrolla el *Programa de Formación Profesional Ocupacional (FPO) dirigido a mujeres*, dependiente de la Consejería de Trabajo e Industria, e integrado en las *Políticas Activas de Empleo* del Gobierno Andaluz.

- Medidas de fomento al empleo: se trata de un conjunto de actuaciones encaminadas a la creación de empresas por mujeres, y a la creación y sostenimiento de redes de cooperación entre empresas de mujeres. Por su obvia implicación en el terreno laboral, consideramos que es conveniente desarrollar este aspecto en el capítulo que sigue.
- Medidas de apoyo a las asociaciones de mujeres: haciéndose eco de los planteamientos expuestos con anterioridad, el Gobierno Andaluz fomentan acciones de apoyo a través de subvenciones a asociaciones de mujeres.

A nivel provincial, las actuaciones llevadas a cabo en Málaga se encuentran gestionadas, como se expuso páginas atrás, a través del Servicio Provincial de la Mujer (dependiente del Área de la Mujer de la Diputación de Málaga) y, en menor medida por tratarse del medio rural, a través del Instituto Andaluz de la Mujer.

¹³⁹ CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2000): op. cit. Pp. 40-41.

Estos cursos se imparten en los *Centros de Investigación y Formación Agrarias* (CIFA). Con ellos se pretende la creación de nuevas alternativas laborales en el medio rural, impulsar el desarrollo de ocupaciones con perspectivas de futuro dentro del sector agrario, y facilitar el acceso de mujeres a puestos directivos. Para ello se han celebrado cursos de formación de muy variada temática, de los que caben destacar los que siguen:

- Especialistas en la fabricación y análisis de aceites.
- Elaboración y control de la calidad del aceite.
- Caracterización organoléptica de aceites.
- Tratamiento y manipulación de aceitunas de mesa.
- Administración de empresas olivareras y asociacionismo agrario.
- Elaboración y control de la calidad del vino.
- Emprendedoras de turismo rural.
- Gestión y técnicas de producción en empresas de planta ornamental.
- Gestión de empresas hortofrutícolas.
- Fundamentos y técnicas básicas en jardinería.

Las medidas se centran en dos líneas fundamentales: la promoción del empleo femenino, y el apoyo a las iniciativas empresariales. Por el momento dejaremos esta cuestión para tratarla más adelante, una vez hayamos descrito el mercado laboral en el que se desenvuelven las mujeres. Las medidas llevadas a cabo son la respuesta, por parte de la gestión pública, a las necesidades planteadas en este sentido. Por ello consideramos más adecuado seguir la línea argumental propuesta, aplazando hasta entonces el desarrollo de esta cuestión.

2.3.5. Recapitulando: la fuerte implantación del género en la política de desarrollo rural.

El tema del género aparece muy implicado en la política de desarrollo rural. Ésta a su vez parece tener un futuro claro, al menos como línea política.

La reforma prevista en la Agenda 2000 establece como objetivos esenciales el fortalecimiento del desarrollo rural como segundo pilar de la política agraria, asegurar la competitividad del sector agrario, y garantizar los ingresos de los agricultores.

Pese al reconocimiento en los planteamientos de las instituciones comunitarias sobre la importancia del desarrollo rural en la política agraria europea, los investigadores encuentran algunas limitaciones como es la dotación presupuestaria destinada a las ayudas al desarrollo rural, cuyo incremento no ha estado a la altura de las expectativas. Del mismo modo, señalan la necesidad de simplificar el funcionamiento de la gestión financiera de las ayudas estructurales, lo que se pretende lograr a través de la concentración del número de objetivos prioritarios hasta tres, similar reducción a la experimentada por las Iniciativas Comunitarias, cuya asignación financiera global pasa del 9% al 5% de los Fondos Estructurales¹⁴⁰.

La sostenibilidad y la innovación son los ejes en los que se han de vertebrar los proyectos territoriales: para ello se considera indispensable la interacción de los actores e instituciones a todos los niveles, y entre ellos las mujeres desempeñan un papel esencial.

¹⁴⁰ Ver nota 22.

Así pues, en lo que respecta a la perspectiva de género, los autores advierten una clara reorientación en los discursos de las instituciones públicas en lo relativo al papel de las mujeres en los planteamientos de desarrollo rural. Muestra de ello lo constituye 'el Reglamento del Consejo de 21 de junio de 1999 por el que se establecen disposiciones generales sobre los Fondos Estructurales establece en su artículo 1º como una medida común a todos los objetivos prioritarios *el fomento de la igualdad entre hombres y mujeres* y en el artículo 35 se propone que en los Comités de seguimiento que supervisarán los marcos comunitarios de apoyo el *número de hombres y de mujeres que participen sea equilibrado*', así como 'el Reglamento del Consejo de 17 de mayo de 1999, sobre la ayuda al desarrollo rural a cargo del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola establece en su artículo 2º como objetivo de las ayudas comunitarias a favor de un desarrollo rural sostenible *la eliminación de las desigualdades entre hombres y mujeres y el fomento de iguales oportunidades para ambos mediante el apoyo a proyectos cuya iniciativa y ejecución corra a cargo de mujeres*'¹⁴¹.

Las distintas etapas de la Iniciativa LEADER han favorecido el protagonismo femenino a través de la promoción de proyectos, integrados en los planteamientos de desarrollo rural que constituyen la esencia de esta Iniciativa. Para LEADER + se establecen una serie de aspectos temáticos considerados prioritarios, en torno a los cuales han de pivotar las estrategias de intervención, como son las nuevas tecnologías de la información, la puesta en valor de los productos locales y de los recursos naturales y culturales, la optimización de la calidad de vida en el medio rural, y la atención a un grupo de población como pilar de los procesos de desarrollo. En este último sentido, el compromiso de las mujeres en los procesos como clave en el éxito de los mismos, es una convicción que adquiere cada vez más peso.

2.4. BIBLIOGRAFÍA.

ATIENZA SERNA, L. (1992): 'Del proteccionismo agrario a las nuevas tendencias de desarrollo rural (Estrategias de futuro)'. *Revista de Estudios Agrosociales*. Num.161. Pp. 281-309.

¹⁴¹ INSTITUTO DE LA MUJER (1999): op. cit. P. 168.

BAYONA, C. (1999): 'Las Iniciativas NOW y LEADER II han facilitado la participación de la mujer en el desarrollo rural'. Pp. 6-7. En *Actualidad Leader*. Núm. 5. Unidad Española del Observatorio Europeo LEADER. Madrid. 1999.

BELIS, J. y VILLAR, C. (1986): *Gran Área de Expansión Industrial de Andalucía*. Junta de Andalucía. Sevilla. 175 pp.

BENAVIDES GONZÁLEZ, C. (1999): 'Detección de los factores endógenos de competitividad y declive'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 225-244.

BERICAT ALASTUEY, E. (1989): 'Cultura productiva y desarrollo endógeno. El caso andaluz'. *Revista de Estudios Regionales*. Num. 24. Pp. 15-43.

BERICAT ALASTUEY, E. (1994): *Trabajadoras y trabajos en la Andalucía rural*. Instituto Andaluz de la Mujer. Junta de Andalucía. Sevilla. 435 pp.

BONETE PERALES, R. (1994): *Condicionantes internos y externos de la PAC*. MAPA. 482 pp.

CABERO DIÉGUEZ (1988): 'La población activa agraria y la agricultura a tiempo parcial'. En *Espacios rurales y urbanos en áreas industrializadas. Segundo Congreso Mundial Vasco*. 42.

CALATRAVA REQUENA, J. (1994): 'La formación como instrumento en los procesos de desarrollo de comunidades rurales: algunas reflexiones teóricas'. *Agricultura y Sociedad*. Num.70. Pp. 269-273.

CAMARERO RIOJA, L. A. (1992): 'El mundo rural español en la década de los noventa: ¿renacimiento o reconversión?'. *La Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada*. Num. 87.

CEJUDO GARCÍA, E. (1997): *Desarrollo rural en la comarca del Condado (Jaén)*. Tesis Doctoral. Universidad de Granada. 972 pp.

CENTRO INTERNACIONAL DE FORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2002): *Género y Desarrollo. Algunas reflexiones y un glosario práctico*

para facilitar el trabajo a nivel local. Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo. Turín. 50 pp.

CEÑA DELGADO, F. (1993): 'Planteamientos teóricos del desarrollo rural'. *Revista de Estudios Agrosociales*. Num. 169. Pp. 11-52.

CHANARD, A. (1997): 'Nuevas formas de actividad y empleo en el medio rural'. *LEADER Magazine*. Núm. 14. Pp. 4-8.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988): *El futuro del mundo rural*. Luxemburgo. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988): *Iniciativa Común de desarrollo rural (LEADER)*. Bruselas. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991): *las regiones en la década de los 90. Cuarto informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad*. Bruselas. Comunidades Europeas.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992): *Europa 2000. Perspectivas de desarrollo del territorio de la Comunidad*. Luxemburgo. Oficina de las Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 208 pp.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992): *Evolución y futuro de la PAC. Documento de reflexión de la Comisión*. Bruselas. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993): *El futuro de las iniciativas comunitarias al amparo de los fondos estructurales*. Bruselas. Comunidades Europeas.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994): *Crecimiento, competitividad y empleo*. Oficina de Publicaciones de la Comunidad Europea. Luxemburgo.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997): *Agenda 2000. Por una Unión más fuerte y más amplia*. Publicada en castellano en: *Europa Agraria*. Num. 530. 22-9-1997. (DOC/97/ de 15-7-1997).

CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2000): *Guía de Desarrollo Rural. Mujeres en el Desarrollo Rural*. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía. Junta de Andalucía. Córdoba.

CORTÉS MACÍAS, R. (2001): 'Los programas LEADER y PRODER en Andalucía: balance y nuevas perspectivas en el desarrollo rural'. *XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp. 294-298.

CÓZAR VALERO, M. E. y ARIAS ABELLÁN, J. (2001): 'Desarrollo rural, población y recursos humanos en la provincia de Almería'. *XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp. 298-302.

DOCE L 17/22 de 19/01/2001. 7 pp.

ETXEZARRETA ZUBIZARRETA, M. (1988): 'Concepto y objetivos del desarrollo rural integrado'. En *Desarrollo rural integrado*. M.A.P.A.. Madrid. Pp. 80-81.

FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. (1999): 'El Desarrollo Local y Regional en la U.E. Los instrumentos financieros de intervención'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 532-569.

FISCHLER, F. y FLYNN, P. (1995): 'La mujer en las zonas rurales: la perspectiva de la UE'. *El Campo*. Num. 133. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Bilbao. Pp. 321-324.

FURIÓ BLASCO, E. (1994): 'El desarrollo económico endógeno y local: reflexiones sobre su enfoque interpretativo'. *Estudios Regionales*. Num. 40. Pp. 97-112.

GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (1999): 'Mujeres rurales, sociedad civil y desarrollo rural'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 63-80.

GARCÍA SANZ, B. (1999): 'Algunos procesos sociodemográficos del medio rural'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 97-111.

GÓMEZ MORENO, M. L. (1999): *La diversificación económica de Antequera como proceso de desarrollo local*. Servicio de Publicaciones. Diputación Provincial de Málaga. Málaga. 216 pp.

GONZÁLEZ, J.J. (1990): 'El desempleo rural en Andalucía y Extremadura'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 54. 238.

INSTITUTO DE LA MUJER (1999): 'Políticas públicas de apoyo a las mujeres rurales'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 155-171.

ISLA PERA, M., MELLA MÁRQUEZ, J. M. y SOY I CASALS, A. (1998): 'La política regional de la UE y su evaluación'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Madrid. Pp. 327-355.

LARRUBIA VARGAS, R. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2000): 'Los programas *Leader II* en la provincia de Málaga. Su contribución al desarrollo del espacio rural'. *Baética*. Num. 22. Universidad de Málaga. Pp. 109-145.

LARRUBIA VARGAS, S., NAVARRO RODRÍGUEZ, S. y MOSTAZO MORENO, S. (2002): 'El papel de las transferencias de renta en los ingresos anuales de las familias rurales malagueñas'. *Baética*. Núm. 24. Málaga. Pp. 63-91.

MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1998): 'La economía de las regiones españolas en el largo y muy largo plazo'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Madrid. Pp. 129-146.

MELLA MÁRQUEZ, J. M. (1998): 'Las encrucijadas de la economía andaluza'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Madrid. Pp. 306-324.

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (1992): 'El futuro del mundo rural'. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento. Documento 7957/88. 149 pp. Madrid.

MOLINA IBÁÑEZ, M. y RODRÍGUEZ POSE, A. (1993): 'El principio de cohesión económico y social y las políticas sectoriales en la CE. Análisis comparativo de la política agrícola común y de la política regional'. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Num. 17. Pp. 103-125.

MOLTÓ MANTERO, E. y HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, M. (2001): 'La función de la Geografía en el análisis territorial'. *XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp. 418-421.

MOYA MORENO, M. (1999): 'Un instrumento para la vertebración del territorio'. *Actualidad Leader*. Núm. 5. Madrid. Unidad Española del Observatorio Europeo Leader. P. 9.

OCAÑA OCAÑA, C. (1995): 'La población y el desarrollo rural. Una visión andaluza'. En RAMOS REAL, E. y CRUZ VILLALÓN, J. (Coord.) (1995): *Hacia un nuevo sistema rural*. MAPA. 581 pp.

PÉREZ RAMÍREZ, B. (2001): 'Programas e instrumentos operativos de Desarrollo Local'. 2ª ponencia en el Curso sobre *Desarrollo Local y perspectiva de género*. Universidad Internacional de Andalucía. Baeza. Jaén. 24 a 28 de septiembre de 2001.

QUINTANA, J., CAZORLA, A. y MERINO, J. (1999): *Desarrollo rural en la Unión Europea: modelos de participación social*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid.

RAMOS REAL, E. y ROMERO RODRÍGUEZ, J. J. (1993): 'La crisis del modelo de crecimiento y las nuevas funciones del medio rural'. En *El Desarrollo Rural andaluz a las puertas del siglo XXI*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Sevilla. Pp. 11-24.

REGO VEIGA, G. (1992): 'Administraciones locales y desarrollo endógeno'. *Estudios Territoriales*. Num. 38. Pp. 103-114.

RODRÍGUEZ DE LA BORBOLLA, J. (1991): 'Política Regional en la Europa de los 90 y Estado de las Autonomías'. En AA. VV. (1991): *Política Regional en la Europa de los 90*. Madrid. Servicio de publicaciones del Ministerio de Economía y Hacienda. Pp. 569-570.

RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, F. (2001): 'Desarrollo territorial y local. Aportaciones desde la Geografía'. *3ª Ponencia del XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp. 239-244.

RUIZ AVILÉS, P. (2000): *Bases para la acción social y planificación estratégica del desarrollo rural*. Junta de Andalucía. Sevilla. P. 22.

RUIZ AVILÉS, P. y ULECIA GARCÍA, M. (1995): 'La estrategia de desarrollo rural y la iniciativa Leader I. Contexto y aplicación del programa en Andalucía'. *Revista de Estudios Regionales*. Num. 41.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989): 'Geografía y género en el medio rural: algunas líneas de análisis'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Num. 14. Universidad Autónoma de Barcelona. Barcelona. Pp. 131-147.

SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): *Género y ruralidad. Las mujeres ante el reto de la desagrarización*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 544 pp.

SAMPEDRO GALLEGU, R. (1999): 'Las mujeres rurales ante el reto de la desagrarización'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 15-26.

SANCHO HAZACH, R. (1994): 'El interés internacional por lo rural y la política rural comunitaria', *Revista de Estudios Agrosociales*. Num. 169.

SAURI PUJOL, D. (1995): 'Recursos ambientales, pluriactividad y género en la reestructuración de los espacios rurales europeos'. *El Campo*. Num. 133. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Bilbao. Pp. 25-38.

SOTTE, F. (1997): 'La dimensión regional de la nueva PAC orientada al desarrollo rural integrado'. *Revista de Estudios Agrosociales*. Num.176. Pp. 145-166.

STÖHR, W. B. (1986): 'Cambios estructurales en la industria y estrategias de desarrollo regional. Aproximaciones a un marco conceptual'. *Estudios Territoriales*. Num. 20. Pp. 179-201

SUMPSI VIÑAS, J. M. (1996): 'El enfoque territorial de la política agraria europea y su impacto en el desarrollo regional'. *XXIII Reunión de Estudios Regionales*. Ponencia. Pamplona.

TAYLOR, P. (1994): *Geografía Política. Economía-mundo, estado-nación y localidad*. Editorial Trama. Madrid. 339 pp.

UTRILLA DE LA HOZ, A. (1991): 'Las nuevas estrategias del desarrollo regional'. *Estudios Territoriales*. Num.36.

VALCÁRCEL-RESALT, G. (1999): 'Bases del Desarrollo Local sustentable'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 61-77.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1988): *Desarrollo Local. Una estrategia de creación de empleo*. Ediciones Pirámide. Madrid. 150 pp.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): 'La política de desarrollo económico local en Europa'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 42-60.

VILLARIÑO PÉREZ, M. (1995): 'Las mujeres rurales como artífices de la pluralidad'. *El Campo*. Num. 133. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Bilbao. Pp. 11-24.

MENU

SALIR

SEGUNDA PARTE.

CONTEXTO GEOGRÁFICO Y LABORAL

MENU

SALIR

MENU

SALIR

Capítulo 3.

EL ENTORNO GEOGRÁFICO

MENU

SALIR

Capítulo 3

EL ENTORNO GEOGRÁFICO

Son múltiples los procesos que afectan de manera genérica al espacio rural, pero muy diversa la forma en que se concretan en unos y otros lugares, de ahí que el entorno geográfico sea una referencia obligada para encuadrar las experiencias de las empresarias rurales objeto final de este trabajo.

Se mueve el espacio rural entre un juego de fuerzas divergentes, las que genera el declive de sus funciones o actividades tradicionales y las que se revelan como nuevas oportunidades de desarrollo. Frente a unas y otras, los territorios no se enfrentan en situación de igualdad. Son muchos los factores a considerar, desde las regiones en que se insertan, que generan determinados ambientes económicos, a las propias condiciones ecológicas locales, que generan distintas oportunidades, al afectar las potencialidades o los recursos. Y entre estos factores, merece una mención especial el conjunto de las estructuras territoriales y sociales que, configuradas a lo largo del tiempo, condicionan la respuesta de los medios rurales a los nuevos procesos que van surgiendo al cambio de los modelos económicos dominantes.

Este modelo viene incidiendo en una problemática de desequilibrios espaciales que se concreta, como se sabe, en una crisis profunda de parte considerable del espacio rural. El diagnóstico europeo de los espacios rurales deprimidos refleja con bastante perfección la situación del medio rural malagueño, por su carácter de montaña y especialmente porque en el reparto de funciones ha quedado marginado en las nuevas fuerzas de crecimiento económico que desde mediados del siglo XX han operado en la provincia y que, ligadas esencialmente al turismo y secundariamente a la nueva agricultura intensiva, por su propia naturaleza han promovido que el crecimiento urbano y económico se concentre en el litoral. Se ha generado así un fuerte desequilibrio entre la costa y el interior provincial.

Sin la pretensión de construir un análisis geográfico integral de la provincia de Málaga¹, presentamos en este capítulo un esbozo a partir de algunos aspectos clave, como los grandes trazos del territorio, la población, o algunos apuntes de la modernización económica. Admitimos que, por su obligada brevedad, puede tener un provecho limitado para los mejores conocedores de esta provincia, a no ser la actualización de algunas estadísticas de interés y el intento de revisar el hecho mismo de la crisis del medio rural que sin duda permanece (como muy bien reflejan la persistencia de la emigración, el estancamiento demográfico, o el paro) en el nuevo contexto de un medio ambiente económico de mayor desarrollo. El aumento del nivel de vida de la sociedad en su conjunto, los efectos de la protección social y la aplicación de políticas específicas para el desarrollo rural, generan un trasfondo en el que conviene situar la problemática rural de nuestros días.

Pero, más allá de las pequeñas aportaciones que puedan implicar las líneas que siguen, entendemos que en la estructura de este trabajo, es inexcusable abordar este tema, para aportar a cualquier lector un marco de referencia a cerca del medio rural malagueño.

¹ Hay un volumen considerable de estudios geográficos sobre las comarcas malagueñas. De especial importancia son las tesis regionales que han documentado profusamente la organización de los espacios y la problemática rural. La mayoría tienen más de 20 años, pero siguen siendo referencias obligadas para el conocimiento de la provincia. Los estudiosos de la geografía malagueña, somos deudores de títulos como los que siguen:

RODRÍGUEZ MARTINEZ, F. (1977): *La Serranía de Ronda: estudio geográfico*. Tesis doctoral. Universidad de Granada. Confederación Española de Cajas de Ahorro. Málaga. 530 pp.

GUARNIDO OLMEDO, V. (1977): *La depresión de Antequera: la tierra y sus hombres*. Tesis doctoral. Universidad de Granada.

DOMINGUEZ RODRÍGUEZ, R. (1983): *Los paisajes agrarios en el Valle Inferior del Río Guadalhorce*. Tesis doctoral. Universidad de Málaga.

JUSTICIA SEGOVIA, A. (1988): *La Axarquía malagueña y la costa occidental: dos espacios agrarios contrapuestos*. Arguval. Málaga. 362 pp.

GÓMEZ MORENO, M. L. (1991): *La montaña malagueña: estudio ambiental y evolución de su paisaje*. Servicio de Publicaciones de la Diputación Provincial de Málaga. Málaga.

3.1. EL TERRITORIO.

El espacio provincial malagueño se asienta sobre las Cordilleras Béticas. Debido a ello la fuerza del relieve se manifiesta clave en la caracterización física de su territorio, y de él se derivan los trazos mayores de sus grandes unidades naturales. Igualmente impone su impronta en algunos componentes importantes de su organización humana, así se refleja en sus paisajes agrarios, o en la estructura de la red de comunicaciones de tanta incidencia en su desenvolvimiento actual. Con la perspectiva con que el tema del territorio es esbozado en este trabajo, el hecho es relevante tanto por la manera en que ha dado las pautas en el pasado de la organización humana, como por las connotaciones propias de los medios de montaña que todavía corresponde a gran parte del medio rural.

El Ministerio de Agricultura divide el espacio provincial en cuatro grandes comarcas: la zona norte de la provincia se engloba como la Comarca de Antequera, la zona este (la Axarquía) como la Comarca de Vélez Málaga, el compacto nudo montañoso del oeste en la Comarca de Ronda, y en el centro de todas ellas, tomado por eje el valle medio y bajo del Guadalhorce se identifica como la imprecisa Comarca Centro- Sur o Guadalhorce. Se reconocen en esta estructura las grandes unidades naturales que articulan el espacio provincial, y las adoptaremos para describir el territorio, aunque esta misma descripción mostrará su imprecisión si se quieren identificar unidades naturales homogéneas.

3.1.1. La comarca norte o Antequera.

El norte de la provincia cabalga sobre la unidad natural del Surco Intrabético y sus rebordes montañosos. Por ello, aunque la unidad natural de la llanura antequerana es el elemento que con mayor frecuencia se evoca al considerar la comarca, ésta es más compleja y montañosa.

Una primera división surge por cabalgar la comarca a un lado y otro de una potente alineación montañosa, que algunos autores denominan el alto murallón calizo (García Manrique, Ferre Bueno ², entre otros), constituida por potentes sierras calizas,

² VVAA (1984): *Málaga*. Tomo I. Editorial Anel. Granada. 576 pp.

pertenecientes al Subbético, que se alinean longitudinalmente en el norte de la provincia, delimitando dos ámbitos de diferentes caracteres naturales: la zona septentrional, que continúa el Surco Intrabético y la zona meridional, que corresponde a la unidad natural del flysch de Colmenar.

Este sector meridional no tiene una continuidad real con el resto de la comarca, de la que queda separada por las sierras mencionadas. Forma un corredor al sur de las mismas, enmarcado por ellas y por las estribaciones del Bético Interno que lo envuelven por el sur (Montes de Málaga). Dentro de la provincia constituye un espacio natural de transición, abierto, por el oeste, al valle medio del Guadalhorce, y al este a la cabecera del río Vélez. Forma, no obstante, una unidad natural bien definida, de topografía ondulada y algunos resaltes rocosos, en el que domina, gracias a la abundancia de margas de la formación del flysch de Colmenar, el cultivo herbáceo. Pero tampoco falta con alguna importancia el frutal de secano. Sobre este corredor se asientan las poblaciones de Colmenar, Casabermeja y Riogordo. El llamado corredor de Colmenar comunica con un pequeño valle montañoso, adentrado en las sierras Subbéticas (el pasillo natural de los Alazores, que sostuvo el enlace con la depresión de Granada), y los pequeños municipios allí asentados, Alfarnate y Alfarnatejo, se incluyen operativamente también en esta comarca.

La parte esencial de la comarca es la que se extiende al norte de la barrera montañosa. La zona de los grandes espacios llanos está sembrada de bloques aislados del Subbético (Sierras de Humilladero, Molina o Caballos), que flotan con formas abruptas sobre una masa de sedimentos margo yesíferos del triás que a su vez, en las zonas llanas, están recubiertos por el mioceno marino que se prolonga desde la depresión del Guadalquivir. Constituye el gran espacio cultivado, cerealista y olivarero.

Este segmento norte de la comarca no constituye un espacio natural plenamente homogéneo. Su núcleo es la llanura de Antequera, que se extiende hacia el oeste (Campillos) y se funde con la que se genera, a favor de la cuenca del río Guadalteba, entre las estribaciones de la Serranía de Ronda. Se trata de la del Guadalteba, de un golfo de materiales miocenos que a favor de este valle penetra en la Serranía, generando una cierta indefinición de límites entre estas unidades estructurales. A este

Los autores se refieren con este nombre al eje de elevaciones que forman las sierras de Valle de Abdalajís, Huma, Torcal, Chimenas, Cabras y Camarolos.

segmento occidental, de transición a la Serranía, pertenecen los municipios de Cañete la Real, Cuevas del Becerro, Teba y Almargen.

Hacia el este, la llanura se deshace entre las formaciones margo-calizas del Subbético. Allí, además de Archidona que aparece en el eje de la depresión, la comarca abarca un número amplio de términos (Villanueva del Rosario, del Trabuco, de Tapia y los de Cuevas Bajas o Cuevas del San Marcos) que se extienden sobre el Subbético, y en ellos, los caracteres de este otro ámbito natural se hace presente en el relieve y en la vocación olivarera de su agricultura.

El núcleo central corresponde, como se ha dicho, a los "llanos de Antequera", cuya planitud se prolonga hacia el valle del Guadalquivir sin cambios sensibles ni en altitud ni en materiales a través del pasillo de Fuente Piedra. Una de las últimas unidades del surco Intrabético, presenta en su clima y agricultura un perfil de transición hacia el valle.

La red de drenaje de este sector está a caballo entre la vertiente del Guadalquivir y el Mediterráneo, gracias a la captación del río Guadalhorce hacia esta vertiente, por el desfiladero del Chorro. Pero la planitud se ha reflejado en extensos fenómenos de endorreísmo, con lagunas hoy desecadas, como la de Sierra de Yeguas o la de Herrera, activas y hoy protegidas como la de Fuente Piedra.

Como resultado de esta sedimentación endorreica, el centro de la llanura ofrece una acumulación de limos, bajo los cuales se sitúan los principales acuíferos de la comarca, cuya explotación, mediante pozos, ha permitido la expansión de una extensa vega de más de 13.812 hectáreas de riego.

La abundancia de espacios llanos, la excelente calidad de la mayor parte de los suelos convierte a este sector de la comarca en la zona agrícola por excelencia de la provincia. El clima, sin el beneficio térmico del litoral y con la presencia de riesgo de heladas, y unas precipitaciones irregulares impide que la capacidad agronómica sea excelente. Dos grandes usos se reparten el espacio agrario: el olivar y el cereal, en alternancia éste con el girasol, en una clara combinación campiñesa. Y la extensión de los nuevos regadíos ha propiciado una diversificación de cultivos (forrajeros y hortícolas) y especializaciones (como los espárragos, en Sierra de Yeguas) que posibilitan la presencia de la agricultora familiar autosuficiente, mayor que en el resto de la provincia, si se descuentan los intensivos regadíos litorales.

Por el sur, la llanura está bordeada por elevaciones que se disponen en dos escarpes sobre ella. El primero culmina en una rasa de 700 metros de altitud, de materiales margos yesíferos del triás. Su planitud y la disolución de los yesos, convierten este espacio en un vericuetado de ondulaciones, donde las hondonadas (cubetas del pseudo-karst, con fondos lagunares y en gran parte colmatados) son terrenos de pastos, en tanto que el resto dominan encinares, matorral y pinos de repoblación.

Esta primera rasa, al sur queda cerrada, a su vez, por la alineación montañosa a la que antes nos referimos como el murallón calizo. La altura es ya importante, elevaciones de 1200 a 1600 metros, y constituye en la provincia una barrera natural, tanto en el aspecto físico, pues el clima cambia sus rasgos a un lado y otro de la barrera, como en el humano, siendo de gran importancia en las comunicaciones los puertos que se abren entre estas estribaciones.

La moderna organización funcional ha revalorizado el valor de posición de esta comarca malagueña. El eje del surco Intrabético ha sido trascendental en la organización espacial de la Andalucía montañosa, como eje de comunicaciones y de condensación urbana, uno de cuyos exponentes es la propia ciudad de Antequera. Las comunicaciones modernas, como la red de ferrocarriles y carreteras, nacieron superpuestas a estas vías naturales. De modo que Antequera fue nudo de comunicaciones ferroviarias y escala en las comunicaciones de la costa y el interior de Andalucía. El fortalecimiento de la red de comunicaciones de las últimas décadas, ha consolidado sobre esta comarca un nudo importante de la red básica funcional. En la actualidad, su posición natural de centro geográfico se ve fuertemente reforzado por las infraestructuras de comunicación. En este sentido, frente a los problemas de accesibilidad que aquejan a otras comarcas malagueñas, es privilegiada la situación de la zona norte de la provincia. La ventaja de esta posición hay que valorarla no meramente como una condición inestimable de accesibilidad, sino también con la perspectiva de su inclusión en uno de los ejes básicos de desarrollo urbano y económico de Andalucía.

3.1.2. La comarca de Ronda.

Comprende la comarca el nudo montañoso que constituye el tercio occidental de la provincia, un intrincado conjunto de unidades de relieve, de más de 1400 Km², a

las que se les da el nombre genérico de Serranía de Ronda. Constituye un medio de gran valor ambiental, que acoge dos parques naturales, el de Los Alcornocales y el de Sierra de las Nieves. Simplificando su elevada complejidad natural, este espacio se puede describir con la perspectiva de su ocupación humana, articulado por cuatro grandes unidades: la depresión de Ronda, el conjunto de sierras que la enmarca, y los valles del Genal y el Guadiato.

La depresión u hoya de Ronda es una cuenca intramontañosa, un altiplano que se advierte como zona deprimida por los relieves que lo rodean. Es la más occidental de las cuencas que forman el Surco Intrabético, y su altitud de unos 800 metros en la parte meridional desciende hasta unos 600 metros en la parte norte, donde se abre hacia el valle del Guadalquivir y hacia la llanura de Antequera por el valle del Guadalteba, como ya se sabe.

La depresión, que es un tercio de la Serranía y asienta el extenso municipio de la ciudad de Ronda (además del pequeño de Arriate), está cerrada por sierras. Por el oeste son unidades pequeñas (Sierra de las Cumbres, Las Mesas, Malaver, Hacho, etc.) que prolongan al norte la Sierra de Libar, y asientan los municipios de Benaolán y Montejaque. Por el oeste, la envoltura de montañas es más compacta y complicada: Sierra de los Merinos, Blanquilla, Sierra de las Nieves. Y entre ellas pasillos que comunican, bien con Antequera (donde se sitúa el municipio de El Burgo) o bien con la cuenca del Guadalhorce, siempre por puertos de difícil acceso. Por el sur, la depresión está cerrada por la compacta mole de la sierra del Oreganal, que le cierra a las influencias marítimas del cercano Mediterráneo. Sólo en el SW la cabecera del río Guadiaro abre un pasillo al sur.

En el centro de la depresión sobre una pequeña mesa que divide el famoso Tajo, se emplaza la ciudad. Ronda es la capital indiscutida de la depresión y de los valles meridionales. En su entorno, los grandes espacios llanos formados por sedimentación miocena forman el espacio agrario, limitado en sus posibilidades por la continentalidad del clima. El uso predominante es el cerealista, con retazos de olivares, en el espacio cultivado, habiéndose transformado los antiguos encinares en dehesas ganaderas, la dedicación secular de esta comarca. Los regadíos salpican la zona baja, sin gran extensión.

Al Sur de la depresión, el aspecto montañoso y laberíntico de la Serranía se muestra con toda su fuerza y la presencia humana se organiza en torno a los valles del Guadiaro y el Genal, que estructuran en dos cuencas el conjunto de la Serranía.

El Guadiaro, forma un valle rectilíneo en el borde occidental de la provincia. Su cabecera se encuentra en el altiplano de Ronda y avanza al sur entre encajamientos ("Las Angosturas") bordeando la Sierra de Libar, que es su borde occidental en todo su curso medio. El municipio de Jimera de Libar se asienta en esta zona alta del río. Curso abajo, el valle se amplía y aparece el extenso municipio de Cortes que se asienta ocupando los relieves mas abiertos que anuncian las formaciones flyschoides del campo de Gibraltar.

El Genal, por el contrario, tiene un trazado más laberíntico. Con dirección este-oeste, en su curso alto, bordea por el sur el eje montañoso que cierra el altiplano rondeño; tras una curva en su trazado, adopta luego la dirección NE-SW dominante en el relieve de la Serranía. Los asentamientos humanos se multiplican en este pequeño valle. En el curso alto, se localizan los pueblos de Atajate, Alpandeire, Faraján, Júzcar, Parauta e Igualeja. Y en el curso medio, Benadalid, Benalauria, Algatocín, Gaucín, Pujerra, Jubrique y Ganalguacil. Todos ellos exponentes claros de la condición de municipios de montaña.

Todos los caracteres de la montaña se hacen presentes en la Serranía. A pesar de los intensos procesos de deforestación históricos, las manchas arbóreas tienen una importante presencia en la comarca, con más de 35.000 has arboladas y como es conocido con reliquias tan estimables como las de los pinsapares. Y la vocación silvopastoril se hace dominante en parte de los valles, esencialmente en el de Guadiaro. En el Genal, la presencia de manchones silíceos (los materiales de estas sierras son pizarras y peridotitas) han permitido sobre restringidos espacios desarrollar una economía agrícola, con cultivos arborescentes en las laderas y pequeñas huertas en el fondo del valle, en la que se basa esta abundancia de pequeños núcleos de población.

En la estructura funcional de Andalucía, Ronda sigue siendo una comarca de difícil accesibilidad. Es un nudo montañoso, al que se accede con alguna dificultad, desde el corredor costero, desde la depresión de Antequera y desde el valle del Guadalquivir, pero que no queda enlazado de manera directa por ninguna de las infraestructuras fuertes que articulan las comunicaciones regionales. No impide esto,

que la de Ronda sea una comarca con un potencial turístico extraordinario, fundado en el valor de su paisaje y en la leyenda literaria que lo envuelve y que convierte la denominación Ronda en un recurso turístico en sí mismo.

Los problemas de accesibilidad ligados a la orografía no han impedido tampoco una cierta articulación interna. Como es natural ésta se produce en torno a la ciudad de Ronda, que constituye el núcleo rector claro de la Serranía, incluso traspasando la barrera de la provincia, en una absoluta macrocefalia, habida cuenta la dimensión de los restantes asentamientos. Contrasta así la potencia funcional de la cabecera comarcal, que excede en diferentes parámetros (volumen de negocios, funciones financieras...) la media de las ciudades de su volumen demográfico, con el pequeño desarrollo urbano del resto del abultado volumen de municipios que se asientan en los bordes montañosos del altiplano o en los valles del Guadiaro y el Genal. Sólo Cortes de la Frontera y Arriate, escapan a la apreciación, común a los restantes, de ser minúsculos asentamientos de montaña.

3.1.3. La comarca de Vélez-Málaga.

Corresponde al sector oriental de la provincia, y coincide por ello con la comarca popularmente identificada como la Axarquía, aunque incluye además parte de los Montes de Málaga, la que vierte a la cuenca del río Vélez que corre con un trazado norte-sur, en la mitad occidental de la comarca, entre las dos principales formaciones geológicas que comparten este espacio: el manto Maláguide que forma los Montes de Málaga, y el manto Alpujárride de la Axarquía propiamente dicha.

Es un medio de montaña, de no mucha altura, pero de fuertes pendientes y una extraordinaria compartimentación de relieves, en el que sólo el valle del río Vélez y las pequeñas llanuras o deltas que forman los barrancos sobre la costa, constituyen espacios llanos y de calidad para la agricultura. Otra connotación de la comarca, inusual en la montaña, es su suavidad térmica, por su posición meridional y especialmente por estar abierta en toda su extensión a la influencia próxima del Mediterráneo.

En orden a la ocupación humana, cabe diferenciar en la comarca varias unidades naturales.

La primera puede identificarse con las altas sierras: las de Tejeda y Almijara encierran por el norte y el este la comarca, en una diagonal NW-SE, hasta alcanzar el mar. De formas escarpadas y grandes desniveles, las sierras conservan su vocación silvopastoril, despobladas, cubiertas de matorral y masas abundantes de pinares.

No son ajenas, sin embargo, al uso agrícola de la comarca. Receptoras de abundantes precipitaciones, son claves en su desenvolvimiento, gracias a los recursos hídricos que generan. Por escorrentía, y esencialmente por sus acuíferos y por las fuentes (muy frecuentes en el contacto de los mármoles con los materiales silíceos impermeables que forman los relieves que las rodean) permiten la existencia de pequeños regadíos. Estos recursos hídricos juegan también un papel importante en la localización de muchos de los pequeños asentamientos de estas laderas. Se advierte su influencia en el emplazamiento de los pueblos altos de la Axarquía -Alcaucín, Canillas de Aceituno, Sedella, Salares, Canillas de Albaida y Cómpeta- que presentan una clara continuidad a lo largo del contacto del piedemonte con estas elevaciones.

La segunda y más extensa de las unidades corresponde a los relieves abarrancados de filitas, esquistos y pizarras que se extienden desde las altas sierras hasta el mar, con un relieve repetitivo de valles e interfluvios, los cordales y rávitas, como se les denominan en estas localidades. Este relieve compartimentado, con una extraordinaria densidad de incisiones, se sobrepone sin diferencias notables a las dos formaciones geológicas aludidas, la de los mantos Alpujárride y Maláguide, por lo que abarca la casi totalidad del espacio humanizado de la comarca.

La rugosidad del relieve, la omnipresencia de las pendientes fuertes (el 65% está por encima del 20% de pendientes, y amplias superficies exceden el 45%) condiciona aspectos claves de la organización humana y particularmente de la ocupación agraria, al generar suelos pobres y esqueléticos, de muy reducida capacidad agrícola.

No obstante, gran parte de estas montañas han estado puestas en cultivo, y en vías de abandono se mantiene un secano arborescente, entremezclado con el monte que recupera su vocación natural. Huella de un pasado de actividad agrícola más generalizada, y de su progresiva decadencia, el paisaje actual es un mosaico confuso, en que ager y saltus se confunde. Salvo algunos rodales que todavía se sostienen de viñedo en la zona de los Montes, la agricultura de secano adquiere un carácter residual avocado al abandono.

Entre estos relieves, se interpone el valle del Vélez, como se denomina la arteria que surge de la confluencia de los ríos Guaro y Benamargosa. El valle es un golfo de relleno terciario en la fractura entre las formaciones de los mantos Alpujárride y Maláguide, ocupado en su mayor extensión por la llanura de inundación del río.

Destaca el valle, como unidad fisiográfica, entre los relieves montuosos del entorno. Y destaca también por sus usos agrarios, por la extensión del espacio regado y su intensidad de cultivo. El regadío genera una extensa unidad de paisaje: desborda la llanura y trepa por las formaciones terciarias de sus bordes, y se continúa con gran amplitud en el litoral gracias a la extensa formación deltaica construida a la desembocadura del Vélez. La huerta intensiva, los frutales, hacia la ladera los cítricos y progresivamente los aguacates, concentran sobre ellos una importante riqueza agrícola.

El litoral en su conjunto puede enfocar como otra unidad natural. No es uniforme en su relieve pues la llanura que le da conexión es reducida y se estrangula por la proximidad de la montaña en unos puntos, o hace pequeñas penetraciones al interior por las llanuras aluviales de los arroyos, que por la escasa jerarquización de la red desembocan aislados en distintos sectores de la costa. Tampoco es uniforme en los usos que sostiene, pues combina la actividad agraria en su máximo nivel de intensidad, con importantes extensiones de invernaderos, y desarrollos urbanos muy fuertes, relacionados con la actividad turística.

El paisaje denota la combinación de agricultura y turismo característica del modelo de crecimiento de la costa oriental malagueña.

La comarca presenta un poblamiento histórico muy difuso, con un total de 26 pueblos, además de otras entidades secundarias. A él se suman las urbanizaciones turísticas y el desdoblamiento sobre el litoral de los núcleos de los municipios costeros.

El sistema urbano de la provincia de Málaga ha estado equilibrado, en el territorio, por la importancia de las cabeceras comarcales. En este sector, la cabecera comarcal es Vélez Málaga, que se ubica en el bajo Vélez y ha constituido un núcleo rector de toda la zona oriental y especialmente de los asentamientos de la cuenca del

río. Vélez Málaga puede catalogarse en la categoría de ciudad media, con funciones características de este nivel de cabeceras comarcales, y una base importante de su riqueza basada en la agricultura. Pero a ello se añade una importante función turística, que se materializa en un nuevo asentamiento en el litoral, Torre del Mar, lo que le confiere una estructura dual en sus funciones, físicamente distribuidas entre este núcleo turístico y el núcleo urbano tradicional.

Dentro de la comarca, el Rincón de la Victoria, en el extremo occidental (vinculado funcionalmente al espacio metropolitano de Málaga como parte de su corona interna) y Nerja en el extremo Oriental, con cierto nivel de servicios asociado a su creciente función turística, son los otros componentes destacados del sistema urbano. Esto en lo que a funciones se refiere, pues la continuidad de las urbanizaciones del litoral le confiere una importante continuidad al paisaje urbano. El resto de los pueblos, son núcleos de poca entidad urbana, adentrados la mayoría en la montaña, pues incluso los municipios litorales (Algarrobo, Torrox, o Frigiliana) tienen sus emplazamientos en pequeñas elevaciones alejadas del litoral.

Bajo la perspectiva de la ocupación humana, la oposición interior y litoral adquiere una significación especial, por ser la costa un ámbito intensivo en todos sus usos, en contraste total con la atonía propia del espacio interior de montaña. Este contraste, ha generado una dependencia funcional del interior respecto a la costa, donde se concentran los servicios y también la oferta de trabajo. El turismo y la agricultura son las fuentes de empleo y ambas (con la excepción del valle) se localizan en el litoral.

La baja rentabilidad de la agricultura de secano contrasta con la riqueza que se mueve en torno a los cultivos subtropicales o forzados. Por ello, la actividad agrícola se concentra progresivamente en el regadío, que ha pasado en unas décadas de menos de 5000 has, que constituían los regadíos tradicionales, a las 13.197 has actuales. La expansión del regadío se ha ligado a la excavación de pozos y ha sido el litoral el más afectado por esta ampliación, que de manera fragmentaria aparece también en puntos en la zona interior. Los cultivos forzados al aire libre (5.240 hectáreas, de huerta intensiva), los subtropicales (unas 4.630 hectáreas que avanzan también en las laderas más abrigadas en el interior) y en menor medida, pero ampliándose, los invernaderos, forman el núcleo fuerte de la riqueza agraria de la costa, y de ella, el término de Vélez Málaga asentado en el valle y el delta del río, acoge parte esencial.

Esta actividad genera una importante demanda de trabajadores agrarios, que se satisface desde los pueblos del interior, como también ocurre con la construcción y la hostelería. En este contexto de movilidad, la accesibilidad se manifiesta una condición básica de la calidad de vida y del desarrollo urbano de los pueblos.

Los caracteres del relieve, las múltiples incisiones que obligan a unos fuertes índices de rodeo, oponen dificultades importantes a las comunicaciones. Pero el conjunto de la comarca goza de condiciones de accesibilidad mejores que la Serranía de Ronda. A diferencia de ella no es un nudo de montañas, sino una gran ladera abierta al litoral, que se sabe constituye un eje natural de comunicación que, además, en la actualidad está reforzado por un sistema vial de alta capacidad. Otro elemento positivo, que facilita la accesibilidad de la comarca, es el eje del valle del Vélez, que en relación por el norte con un puerto natural entre las sierras, el Boquete de Zafarraya, se convierte en una vía de enlace entre el litoral malagueño y la Depresión de Granada. Tal enlace aporta un eje de comunicación meridiano al sector occidental donde la montaña es más masiva.

Ambos ejes de comunicación juegan hoy un papel clave en la articulación de la comarca con el exterior, y es con relación a ellos como cabe valorar la diferente accesibilidad de los asentamientos. En este sentido se advierte que dos son las áreas más desfavorecidas: los núcleos orientales de la Axarquía alta, y algunos asentamientos (como Cútar, Comares, El Borge, o Almárchar) que se adentran en el corazón de los Montes de Málaga. Cabría destacar, por las posibilidades que su progresiva modernización puede aportar a la articulación de la comarca, la existencia de una densa red de caminos, que son testimonio de la intensa humanización y de la difusa presencia de la actividad agraria en toda la montaña, a pesar de los obstáculos de la topografía. Asociado a este legado, un abundante hábitat disperso, que está siendo rescatado por un turismo residencial que deja ya huella más que profunda en determinados sectores, como Cómpeta o Frigiliana.

3.1.4. La comarca del Centro Sur o Guadalhorce.

La comarca agraria denominada Centro Sur o Guadalhorce ocupa la unidad natural de la hoya de Málaga y el frente litoral de la Costa del Sol Occidental, deja así en su interior dos ámbitos de entidad geográfica claramente diferenciada, perfectamente individualizados como unidades naturales e igualmente en su

organización humana. Bajo este aspecto, las diferencias que les separan son muy sensibles en la perspectiva de este trabajo, que versa sobre el mundo rural, por el carácter urbano que ha ido adquiriendo el conjunto del litoral occidental, frente al rural de los asentamientos del Guadalhorce. Pero la importancia de los desarrollos urbanos del litoral y la presencia misma de la capital, es esencial para entender el conjunto de su espacio rural.

El valle medio y bajo del Guadalhorce se identifica como la Hoya de Málaga, término descriptivo con el que se alude a la depresión estructural existente en el centro de la provincia al sur del murallón calizo y enmarcada, al este, por los Montes de Málaga, al oeste, por la vertiente oriental de la Serranía de Ronda, y cerrada al sur por una alineación litoral (las sierras Blanca, Alpujata y Mijas) que se interponen en el oeste entre la depresión y el Mediterráneo. Estas tierras bajas de la depresión, bordeadas por alineaciones montañosas, son las que se reconocen realmente bajo el nombre de Hoya de Málaga, pero la comarca abarca no solo este fondo, sino también su encuadre montañoso.

La diferencia de alturas, la diversidad interna del relieve en forma y litologías, hace complejo el paisaje, tanto en sus unidades fisiográficas como en la organización agraria.

Destaca, por su diversidad, la envoltura montañosa, que por la parte occidental y meridional es de una gran variedad de materiales, (calizas, peridotitas, también materiales silíceos), con sierras de diferentes alturas pero de formas agrestes y escarpadas, dominando los glaciares y lomas del interior de la depresión. Por el borde nororiental, sobre el valle se erigen los relieves montuosos y abarrancados de los Montes de Málaga, con el predominio silíceo de esta formación. Esta orla de sierras ha estado en cierto modo al margen de los usos agrícolas, salvo en los manchones silíceos, que como los Montes, hasta la crisis de la filoxera estuvieron en toda su extensión cubiertas de viñedo, que desapareció posteriormente, pues al ser reconstruido, se desplazó a las formaciones terciarias que forman los espacios de secano de la hoya, perdiendo fuerza la actividad agrícola de la montaña.

El fondo de la hoya está cubierto de materiales miocenos (margas y conglomerados) y del plioceno marino (calcarenitas, pues el mar penetró en esta depresión aguas arriba hasta una altitud de poco más de 100 metros). Sobre este relleno terciario, el río Guadalhorce ha excavado su valle y ha dejado una extensa

llanura de inundación y varios niveles de terrazas, con relación a las cuales se han modelado en rasas y glacia las formaciones postorogénicas. La depresión misma tiene por tanto un relieve movido, en el que emergen, además, algunos bloques aislados, pequeñas sierras, dentro de la misma llanura.

Dentro de la depresión, el contraste surge entre el valle y los relieves que lo bordean, no solo en cuanto a las formas sino en cuanto a su aprovechamiento. La calidad de los suelos de los glacia y piedemontes que lo rodean (en ocasiones endurecidos por fuertes costras) es baja, y la escasez e irregularidad de las precipitaciones, que hace insegura y poco productiva la actividad agraria, generan un fuerte contraste entre el aprovechamiento del secano (que progresivamente fue derivando hacia el almendral y el olivar) y la riqueza del regadío.

El valle del río es el eje central de la comarca. La cuenca alta del río pertenece a la zona de Antequera, por donde discurre en sentido este-oeste paralelo a la sierra caliza. Tuerce luego al sur y atraviesa este eje montañoso por el estrecho desfiladero del Chorro, que ha ofrecido un emplazamiento excelente para los tres pantanos reguladores de las aguas de la cuenca alta, esencialmente de las provenientes de los ríos Turón y Guadalteba.

A su salida del Chorro comienza el curso medio y bajo del río, dentro ya de la Comarca Centro. Discurre en sentido norte a sur, pero encuentra en esta dirección la oposición de las sierras litorales y ha de torcer bruscamente al este (en este codo recibe al río Grande, su principal afluente del curso medio) y paralelo a estas sierras litorales, desciende hacia la desembocadura, donde forma una extensa llanura, cuyo borde oriental está ya alcanzado por la ciudad de Málaga que se ha extendido sobre estas tierras llanas desde su núcleo histórico, asentado en los Montes de Málaga.

Los regadíos tradicionales, ampliados con una antigua obra de colonización que se inicia al amparo de la explotación hidroeléctrica de los saltos del Chorro, han centrado la economía agraria del valle progresivamente en las tierras regadas. Ascienden a 25.671 hectáreas, y dejando atrás viejos cultivos, como el cereal, sostienen desde su expansión una especialización citrícola muy marcada (más de 16.000 hectáreas se dedican a su cultivo, si bien la extensión de los cultivos subtropicales están cada vez más presentes), que solo en la zona baja, en otro tiempo ocupada por caña, desaparece en favor de la huerta.

En este entorno se localizan un total de catorce municipios, sin contar el de la capital. Siguiendo el eje del río se suceden, a la entrada a la hoya, los de Álora y Pizarra, y los de Cártama y Alhaurín de la Torre, en el curso bajo. Sobre el reborde septentrional del valle bajo (sobre los Montes de Málaga) los de Almogía, Carratraca y Casarabonela y Valle de Abdalajís. En el piedemonte oeste, hacia la Serranía de Ronda, los de Yunquera, Alozaina y Tolox. En la margen derecha del río, en el piedemonte norte de las sierras litorales se sitúan los de Monda y Guaro, al oeste, y hacia este y el valle bajo los de Coín y Alhaurín el Grande.

La superficie regada ha sido la clave en el desenvolvimiento de cada uno de estos municipios. Eso ha favorecido a los del eje del valle y a los del piedemonte de las sierras meridionales. En la etapa reciente, la suerte de todos ellos está soldada a las relaciones del valle con los dos focos funcionales más fuertes de la provincia, la capital que es su cabecera natural, y las ciudades turísticas del litoral. La disposición de la red de comunicaciones hace que sean estos mismos municipios los más accesibles desde la ciudad o desde la costa.

Málaga es un nudo en la red de comunicaciones provinciales. Pero, salvo en el ferrocarril, sus accesos fundamentales no corren por el valle. Así que la articulación de éste depende de arterias de alcance comarcal. De ellas dos son especialmente importantes en el entramado del espacio metropolitano: la que recorre el valle paralelo al río hasta enlazar la ciudad, y otra meridional, sobre la margen izquierda, que bordeando las sierras enlaza con el litoral. De este modo, municipios como Cártama o Alhaurín de la Torre, están casi fundidos con espacio urbano, y otros, los del piedemonte sur, se relacionan ambivalentemente con la capital y con la costa. La proximidad de esta potente condensación urbana, es un factor que condiciona a todos los municipios en mayor o menor grado.

La Costa Occidental, en la perspectiva de este trabajo, es un gran espacio urbanizado. Persisten en su demarcación como espacio natural municipios de evidente carácter rural. Los que se adentran tras los municipios turísticos litorales en el piedemonte montañoso, Istán, Ojén y Banahavís, y en el extremo occidental, los de Casares y Manilva. Los primeros, al pie de las sierras, con bases agrarias muy restringidas, los segundos con mayores recursos, al asentarse ya sobre las formaciones flischoisdes del Campo de Gibraltar, con alguna especialización agraria, como el viñedo. Pero incluso estos municipios rurales evolucionan con una lógica particular, la que impone el progresivo consumo de espacio de una actividad, la

turística, omnipresente en la Costa de Sol Occidental. Los procesos en marcha muestran que su evolución apunta a su completa transformación como parte del espacio turístico. La problemática de estos espacios no es la de su desarrollo, sino la de su ordenación, y entran por tanto en otra categoría de ámbitos rurales.

3.2. LA POBLACIÓN.

El poblamiento rural de esta provincia se ha estructurado históricamente en una red muy abundante de asentamientos de escaso volumen demográfico, de forma que los grandes pueblos malagueños, salvo escasas excepciones, han contado de 4.000 a 6.000 habitantes. Las excepciones, no muy abundantes como se ha dicho, pero sí significativas geográficamente por sus emplazamientos en las zonas agrarias más ricas, las han representado algunos grandes pueblos como Archidona o Campillos, en la llanura intrabética, especie de cabeceras sub-comarcales de la zona norte, y algunos núcleos del Valle del Guadalhorce, como Álora, Alhaurín el Grande, Coín etc. Todos ellos grandes pueblos a escala provincial, por exceder los 10.000 habitantes.

Articulando este profuso poblamiento, las cabeceras comarcales -Vélez Málaga, para la zona oriental, y Ronda y Antequera para sus respectivos ámbitos- han constituido en todo momento ciudades medias, de porte y funciones urbanas de considerable nivel, aportando equilibrio en el territorio al sistema urbano. A la cabeza del mismo, Málaga capital, que ha constituido también la cabecera comarcal de la zona centro sur, habida cuenta de los escasos desarrollos urbanos que en el pasado tuvieron las que hoy son importantes ciudades en la costa occidental.

De este poblamiento rural histórico destaca así su profusión, especialmente por la densidad que alcanza incluso en la montaña, y por lo que a sus dimensiones demográficas se refiere, el predominio de pueblos pequeños, pero no exigüos. Las grandes transformaciones socioterritoriales de la segunda mitad del siglo XX, han entrañado cambios importantes en el sistema urbano heredado con la generación de la aglomeración urbana del litoral: ha deteriorado extraordinariamente la red de asentamientos de la montaña, ha dado nacimiento a un nutrido grupo de nuevas ciudades, las turísticas, y ha impulsado el crecimiento de pueblos en la órbita del espacio metropolitano, desligado de lo que venían siendo sus propias bases productivas.

El resultado es una red de asentamientos más desequilibrada. El peso de las cabeceras comarcales interiores ya es sólo un pequeño contrapunto a la aglomeración urbana litoral. La dimensión de los asentamientos rurales ha tendido a empequeñecerse y se han hecho exiguos muchos de los más pequeños. En el interior ningún pueblo registra más de 10.000 habitantes, y los que exceden este volumen demográfico se limitan hoy en sus emplazamientos al Valle del Guadalhorce o a la zona litoral, porque son las nuevas funciones (periurbanas o turísticas), las que sostienen la expansión de estos municipios.

Cuadro nº 3.1

DISTRIBUCIÓN DE LOS MUNICIPIOS POR VOLUMEN DEMOGRÁFICO

NÚMERO DE MUNICIPIOS POR VOLUMEN DEMOGRÁFICO EN EL CENSO DE 2001						
Habitantes	Norte	Ronda	Vélez	Centro*	Ciudades Litoral Occ.	Provincia
<500	1	10	4	-	-	15
500-1.000	-	5	4	1	-	10
1.000-2.000	5	3	9	3	-	20
2.000-5.000	14	4	6	8	-	32
5.000-10.000	3	-	-	2	-	5
10.000-20.000	-	-	2	4	-	6
20.000-100.000	1	1	2	1	5	10
>100.000	-	-	-	-	2	2
Total municipios	24	23	27	19	7	100
Habitantes (2001)	116.369	57.536	143.591	123.989	860.755	1.302.240

(*) Excluidas ciudades litorales.

Fuente: Censo de Población de 2001

Elaboración propia.

Nos parece importante puntualizar el alcance de la crisis demográfica que de estas transformaciones se ha derivado en la red de asentamientos rurales, y especialmente valorar sus reflejos en aspectos claves de su desenvolvimiento social y de sus perspectivas de futuro. En orden a la brevedad, lo enfocaremos con sólo unos apuntes sobre tres aspectos: la trayectoria demográfica, para apreciar el declive de la población y la posible inflexión del proceso, la dinámica demográfica reciente y la estructura de edad.

3.2.1. La evolución demográfica.

La evolución demográfica de la provincia malagueña (que se aleja de la seguida por las provincias montañosas andaluzas, por su crecimiento ininterrumpido y la menor incidencia de la crisis emigratoria del tercer cuarto del siglo XX), no nos deja intuir la seguida por el espacio rural, especialmente de sus municipios interiores, enmascarada por el dinamismo demográfico que se ha ido produciendo en el litoral, cuyo peso poblacional oscurece los procesos de los restantes espacios.

La escala comarcal nos permite ya intuir el alcance del declive rural, si bien ellas mismas, particularmente las comarcas litorales, contienen en su interior tendencias divergentes. Es a la escala de los municipios donde se advierte la real incidencia de este proceso.

Algunos datos simples son indicadores sugerentes para esta ojeada. Como dos son los objetivos que se persiguen, valorar la gravedad del declive y su posible inflexión, hemos planteado como referencias en los cuadros adjuntos (cuadros nº 3.2. hasta 3.6) los siguientes datos: la máxima población alcanzada y su fecha, y la proporción que la población actual representa respecto a ese valor, y respecto al nivel en que la población se situó en 1981, momento en que se supone atenuado o no generalizado el éxodo rural.

Se han reflejado por municipios dentro de cada comarca, ordenados por volumen actual de población para apoyar la observación de las relaciones entre espacios y rango de asentamientos, en cuya descripción detallada no vamos a entrar.

El máximo censal, por ejemplo, refleja que la comarca de Ronda albergó según el censo de 1930, 73.772 habitantes (cuadro nº 3.3). Con relación a ese momento

álvido de su poblamiento, la comarca ha disminuido sus efectivos en un 30%. En la terminología de algunos autores (OCAÑA, GARCÍA MANRIQUE, NAVARRO, 1998)³ estaríamos, en cuanto a fechas, ante una crisis rural temprana. Igual declive se advierte en la Comarca Norte (cuadro nº 3.5), que ha decrecido un 25% de la población que censó en 1950. Las cifras globales de las comarcas no traslucen, en el caso de la de Vélez (cuadro nº 3.4) o en la Centro-Sur (cuadro nº 3.6), que el declive es fuerte en muchos de sus municipios, compensados por el crecimiento de algunos. Por lo que se refiere a la evolución más reciente, a esta escala comarcal, se percibe el crecimiento acelerado de la población de todas las comarcas litorales, y lo que es muy sugerente, la estabilización o recuperación de las interiores.

Cuadro n 3.2: TRAYECTORIA DEMOGRÁFICA DE LAS COMARCAS

Ámbitos espaciales	Población Actual (2001)	Máximo censado		Población actual (%) respecto a:	
		Habitantes	Año del censo	Máximo censado	Censada 1981
Comarca de Ronda	57.536	73.772	1930	77,99	100,51
Comarca Norte	116.369	153.892	1950	75,62	105,09
Comarca de Vélez	143.591	143.591	2001	100,00	134,54
Comarca Centro-Sur	123.989	123.989	2001	100,00	120,45
Ciudades C.Occidental	860.755	860.755	2001	100,00	130,69

Fuente: Censos de Población.
Elaboración propia.

La aproximación que permite la observación agregada, es muy imprecisa para valorar la realidad de los problemas de una comarca. El declive de la comarca de Ronda no se mide sólo por el 30% de población perdida. Más importante es aún a lo que han quedado reducidos muchos de sus asentamientos. La mayoría de ellos tienen, como se ha visto, menos de 1000 habitantes. Y los que actualmente son núcleos de menos de 500 habitantes, son el reflejo de un prolongado proceso de despoblamiento

³OCAÑA, C., GARCÍA MANRIQUE, E. NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1998). *Andalucía. Población y espacio rural*. Junta de Andalucía. Málaga. 599 pp.

rural (que en su caso, como en la mayoría de la Serranía, arranca de más de un siglo atrás) en el que se ha perdido del 70 al 80% del que fue su poblamiento máximo.

Cuadro nº 3.3: TRAYECTORIA DEMOGRÁFICA DE LA COMARCA DE RONDA

ÁMBITO ESPACIAL	Población Actual (2001)	Máximo censado		Población actual (%) respecto a:	
		Habitantes	Año del censo	Máximo censado	Censada 1981
Atajate	172	892	1857	19,28	142,15
Cartajima	207	1308	1877	15,83	63,11
Parauta	215	1318	1857	16,31	63,99
Júzcar	227	800	1877	28,38	114,07
Benadalid	270	1328	1877	20,33	103,85
Pujerra	295	568	1960	51,94	84,05
Alpandeire	299	1149	1877	26,02	84,46
Faraján	301	926	1887	32,51	95,56
Jimera de Libar	378	1480	1897	25,54	71,59
Benalauria	487	1241	1950	39,24	78,68
Genalguacil	556	1611	1887	34,51	58,16
Benarrabá	611	1795	1887	34,04	80,08
Jubrique	820	2777	1860	29,53	72,82
Igualeja	902	1628	1930	55,41	71,82
Algatocín	962	2437	1877	39,47	101,58
Montejaque	1008	2307	1950	43,69	81,49
Benaolán	1623	2884	1877	56,28	97,95
Gaucín	1732	4951	1887	34,98	80,67
Burgo, el	2102	3422	1887	61,43	107,41
Yunquera	3259	4798	1887	67,92	112,19
Cortes de la Frontera	3442	6714	1920	51,27	79,02
Arriate	3454	4341	1950	79,57	109,83
Ronda	34214	35788	1991	95,60	109,02
Comarca de Ronda	57536	73772	1930	77,99	100,51

Fuente: Censos de Población.
Elaboración propia.

Es bastante significativo que descontando la ciudad de Ronda, los asentamientos han perdido de media la mitad de su población anterior. Lo grave de tal crisis histórica es la dificultad de recuperación. Pocos municipios han recuperado población en las últimas décadas, y son más los que mantienen la línea de despoblamiento, biológica ya en muchos casos. La recuperación se advierte sólo en la capital, que no obstante se ha estancado en su crecimiento, y en muy pocos términos más: Arriate, en las inmediaciones de Ronda; Yunquera y el Burgo, en el contacto con el valle del Guadalhorce. La inmigración de retorno hace repuntar también a algunos de los más pequeños, como Atajate o Júzcar, pero es un efecto más aparente que real, ligado al impacto de cualquier aporte a núcleos de tan escaso volumen demográfico.

La Comarca de Vélez comporta dos medios, el interior y el litoral, de caracteres socioeconómicos totalmente opuestos. Las transformaciones recientes han acentuado las diferencias al generar un dinamismo poblacional en el litoral en fuerte contraste con la depresión arrastrada por el interior. De ahí que cualquier apreciación sobre esta comarca deba de plantearse sobre esta dualidad.

El litoral de la comarca de Vélez lo comparte la ciudad de Vélez Málaga y los municipios de Rincón de la Victoria, Algarrobo, Torrox y Nerja. Salvo Algarrobo, todos exceden los 10.000 habitantes y sus desarrollos urbanos sobrepasan con mucho a su crecimiento demográfico. No padecieron en el pasado la crisis de los pueblos del interior, y han experimentado en la etapa reciente el crecimiento ligado a la extensión de la agricultura intensiva y al turismo. Los efectos se suman. Vélez ha crecido un 30% en las últimas décadas, y Rincón de la Victoria se ha convertido en un municipio totalmente urbanizado, una extensión de la vecina capital malagueña. La importancia de estos crecimientos compensa en la agregación por comarcas, la crisis interior.

Los asentamientos de la Axarquía interior han sido de pequeño volumen y arrastran un deterioro que hunde sus raíces en la crisis agraria de la filoxera. La mayoría tuvieron entre 1860 y 1887 su población más alta, y desde entonces con leves oscilaciones (algunos tienen cierta recuperación en las primeras décadas de este siglo) han seguido una tendencia descendente. El mayor de estos asentamientos interiores, Periana, no alcanza los 3.400 habitantes, la mitad casi de la población que llegó a alcanzar. Hay sin embargo más signos de recuperación que en la Serranía de Ronda. Y se hace visible en situaciones dispares: en pueblos altos como Cómpeta o Alcaucín; en otros próximos al litoral, como Frigiliana, o en algunos pequeños de la cabecera del Vélez. No obstante, la recuperación no es ni general ni acelerada, pero

pequeños procesos de inmigración (neorural, en alguna proporción), animan estos asentamientos gracias a su mejor accesibilidad y conexiones con el litoral.

Cuadro 3.4: TRAYECTORIA DEMOGRÁFICA DE LA COMARCA DE VÉLEZ

ÁMBITO ESPACIAL	Población Actual (2001)	Máximo censado		La población actual (%) respecto a:	
		Habitantes	Año del censo	Máximo censado	Censada 1981
Salares	206	1292	1860	15,94	66,67
Archez	352	792	1877	44,44	84,21
Macharaviaya	356	1601	1860	22,24	102,01
Sedella	492	2114	1877	23,27	53,59
Cútar	610	1654	1940	36,88	87,64
Totalán	618	1522	1860	40,60	91,15
Canillas de Albaida	732	1236	1887	59,22	128,65
Iznate	766	1230	1860	62,28	104,36
Borge, el	1018	2517	1860	40,44	94,00
Moclinejo	1148	1687	1920	68,05	101,86
Arenas	1194	2746	1877	43,48	89,71
Sayalonga	1196	1859	1877	64,34	117,83
Viñuela	1247	2171	1940	57,44	94,18
Comares	1369	2968	1950	46,13	78,09
Alcaucín	1534	3333	1950	46,02	107,12
Benamargosa	1548	4001	1877	38,69	76,90
Almáchar	1873	3111	1960	60,21	91,01
Canillas de Aceituno	2171	3430	1950	63,29	90,69
Frigiliana	2182	3197	1877	68,25	105,77
Benamocarra	2817	3083	1860	91,37	108,10
Cómpeta	2822	3636	1877	77,61	122,16
Periana	3318	6148	1950	53,97	96,88
Algarrobo	4844	4844	2001	100,00	112,00
Torrox	12257	12257	2001	100,00	121,62
Nerja	16464	16464	2001	100,00	137,06
Rincón de la Victoria	24224	24224	2001	100,00	305,28
Vélez Málaga	56233	56233	2001	100,00	134,61
Comarca de Vélez	143591	143591	2001	100,00	134,54

Fuente: Censos de Población.
Elaboración propia.

El declive demográfico de la Comarca Norte parece menor, frente a los municipios de la Axarquía o la Serranía de Ronda. No arrastran sino excepcionalmente (los que se adentran a la montaña) la crisis tan antigua de las comarcas anteriores, y en general su despoblamiento se inicia como en la generalidad del medio rural andaluz a mediados del siglo XX⁴.

Cuadro nº 3.5: TRAYECTORIA DEMOGRÁFICA DE LA COMARCA NORTE

ÁMBITO ESPACIAL	Población Actual (2001)	Máximo censado		Población actual (%) respecto a:	
		Habitantes	Año del censo	Máximo censado	Censada 1981
Alfarnatejo	392	820	1877	47,80	98,25
Alfarnate	1429	3962	1860	36,07	91,25
Cuevas Bajas	1461	3037	1940	48,11	90,24
Villanueva Tapia	1610	2060	1950	78,16	112,51
Fuente de Piedra	1913	3015	1950	63,45	91,84
Cuevas del Becerro	1949	2934	1900	66,43	106,91
Almárgen	2084	3111	1950	66,99	90,29
Cañete la Real	2177	5155	1950	42,23	99,36
Riogordo	2673	4064	1950	65,77	100,56
Humilladero	2683	2695	1950	99,55	119,51
Ardales	2856	5229	1920	54,62	105,54
Casabermeja	3016	5019	1950	60,09	108,45
Colmenar	3146	5772	1857	54,50	92,02
Sierra de Yeguas	3237	5163	1950	62,70	105,99
Villanueva Rosario	3342	3809	1950	87,74	125,64
Mollina	3439	5098	1950	67,46	112,79
Cuevas San Marcos	3980	5379	1960	73,99	107,34
Villanueva Algaida	4147	7579	1950	54,72	96,73
Teba	4385	7336	1940	59,77	105,41
Villanueva Trabuco	4739	4802	1960	98,69	114,52
Alameda	5008	6013	1940	83,29	113,84
Campillos	7681	10548	1960	72,82	86,48
Archidona	8206	12259	1950	66,94	82,08
Antequera	40816	43334	1950	94,19	116,05
Comarca Norte	116369	153892	1950	75,62	105,09

Fuente: Censos de Población.
Elaboración propia.

⁴ OCAÑA, C., GARCÍA-MANRIQUE, E. NAVARRO, S. (1998): op. cit.

El declive más tardío ha dejado huellas muy fuertes pues se ha reducido de un tercio a un 40% la población de la mayoría de los municipios. Pero el sistema de asentamientos se ha resentido menos, y la mayoría de los municipios mantienen poblaciones entre 2.000 y 5.000 habitantes.

Con una crisis más reciente, la recuperación demográfica parece también más efectiva en la Comarca Norte. Una proporción alta de estos términos han saldado las últimas décadas con un cierto crecimiento de población, aunque sólo en algunos casos (Humilladero, Villanueva del Trabuco, Villanueva del Rosario o Alameda, y la propia ciudad de Antequera) se acerca a compensar la pérdida anterior. Otros mantienen la línea de declive, y destaca el estancamiento en que se han estabilizado, por debajo de los 10.000 habitantes, los que constituyen los núcleos urbanos mayores tras la capital, Campillos y Archidona.

La trayectoria demográfica de la Comarca Centro es un compendio de factores complejos, de los que caben destacar al menos tres: la progresiva menor significación de la riqueza agrícola en su evolución demográfica, el peso del desarrollo urbano-turístico del litoral y la irradiación de los crecimientos urbanos desde la capital hacia el espacio rural del Valle.

La forma en que se ven afectados los municipios por los factores aludidos se refleja en evoluciones muy heterogéneas. Los asentamientos de la orla montañosa, de siempre más reducidos, recuerdan en el inicio de su declive y en la permanencia de la crisis demográfica a los de las comarcas montañosas precedentes. Pueblos como Carratraca, Istán, Ojén, Alozaina, Tolox, Casarabonela o Almogía, tuvieron su momento de mayor población en el siglo XIX, y la evolución reciente no apunta a signos de recuperación demográfica. A su vez, los asentamientos de la Hoya, apoyados en la riqueza de los regadíos, han padecido aunque tardíamente el declive de la población rural, pero no se ha generalizado a todos ellos, por la influencia de la ciudad y la costa que se ha dejado sentir especialmente sobre aquellos términos de bajo valle o el piedemonte de la Sierra de Mijas, muy accesibles al espacio urbano. Se presentan así trayectorias divergentes, entre grandes asentamientos rurales en declive demográfico, como Álora, o con una brillante recuperación tras iniciar este declive, como Coín, Alhaurín el Grande, o Cártama, que llega a crecimientos tan intensos como el reflejado en Alhaurín de la Torre, que funciona como un barrio de la capital malagueña.

Cuadro nº 3.6: TRAYECTORIA DEMOGRÁFICA DE LA COMARCA CENTRO-SUR

ÁMBITO ESPACIAL	Población Actual (2001)	Máximo censado		Población actual (%) respecto a:	
		Habitantes	Año del censo	Máximo censado	Censada 1981
Carratraca	835	1722	1887	48,49	86,35
Istán	1322	1879	1887	70,36	84,96
Monda	1698	3950	1877	42,99	95,07
Guaro	1880	3029	1897	62,07	95,09
Ojén	2091	2438	1887	85,77	103,36
Benahavis	2116	2006	1986	105,48	165,83
Alozaina	2159	3592	1887	60,11	87,80
Tolox	2297	3363	1877	68,30	75,63
Casarabonela	2507	5805	1950	43,19	91,97
Valle de Abdalajís	2980	3708	1960	80,37	102,16
Casares	3338	5964	1950	55,97	109,62
Almogía	4093	8865	1960	46,17	94,94
Manilva	5986	5986	2001	100,00	158,86
Pizarra	6593	6593	2001	100,00	113,65
Alora	12471	15602	1970	79,93	103,55
Cártama	13483	13483	2001	100,00	127,47
Alhaurín el Grande	17488	17488	2001	100,00	123,37
Coín	17998	21140	1975	85,14	86,31
Alhaurín de la Torre	22654	22654	2001	100,00	296,32
Comarca Centro-Sur*	123989	123989	2001	100,00	120,45
Benalmádena	33557	33557	2001	100,00	188,81
Estepona	43527	43527	2001	100,00	179,41
Torremolinos	43613	43613	2001	100,00	193,53
Mijas	44741	44741	2001	100,00	300,36
Fuengirola	50263	50263	2001	100,00	164,23
Marbella	110847	110847	2001	100,00	163,44
Málaga	534207	546076	1986	97,83	111,13
Ciudades C.Occidental	860755	860755	2001	100,00	130,69

* No incluye las ciudades de la Costa Occidental.

Fuente: Censos de Población.

Elaboración propia.

Todos los crecimientos parecen menores al compararlos a la costa occidental. La red de ciudades se ha configurado en cuarenta años, desde asentamientos rurales de poca entidad en general. La importancia de este desarrollo urbano, y la presencia de la capital provincial, estabilizada en sus más de 500.000 habitantes, ha volcado el peso económico y demográfico a este sector del litoral: suman 860.775 sobre 1.300.000 habitantes de la provincia. Los asentamientos rurales de este entorno, retraídos al interior en la ladera montañosa de la costa, se van viendo progresivamente inmersos en este crecimiento. Manilva y Banahavís ya lo han reflejado en su crecimiento reciente. Más modestamente también se recuperan Casares y Ojén, despegando su trayectoria de la que es común a los otros municipios de montaña próxima.

3.2.2. Los modelos de dinámica demográfica.

Por debajo de estas divergencias en cuanto al agravamiento del declive poblacional, su parcial recuperación o los importantes crecimientos de algunos municipios rurales, subyace una dinámica natural y migratoria, cuya combinatoria presenta en la actualidad estructuras que eran sólo excepcionales en las décadas anteriores, por la generalidad de los crecimientos naturales bajos o negativos, y por corrientes inmigratorias más complejas que combinan los flujos habituales de zonas en depresión a zonas dinámicas, con otros (retornados, o personas en edad de jubilación) a núcleos pequeños y muchos en declive demográfico.⁵

Con la finalidad de alcanzar una perspectiva de esta situación breve y sintética, adoptaremos como referencia los modelos de dinámica demográfica (OCAÑA, 1978)⁶, definidos por la combinación de las tasas medias de crecimiento real, migratorio y natural en el quinquenio 1996-2001.

⁵Dos trabajos de las profesoras Ocaña y Navarro referidos al conjunto de Andalucía son el marco de estas referencias:

OCAÑA OCAÑA C., NAVARRO RODRÍGUEZ S.R., (2001) 'Edad y movilidad migratoria en Andalucía, nuevos patrones territoriales'. *Baética*. Núm. 23. Pp. 171-190.

OCAÑA OCAÑA C., NAVARRO RODRÍGUEZ S.R., (2002): 'Cambios en los modelos de dinámica demográfica de los municipios andaluces en el último cuarto del s. XX'. Pp. 263- 280. En D'ENTREMONT, A. (Eds.) (2002): *Homenaje a Manuel Ferrer Regales*. EUNSA. Pamplona. 1191 pp.

⁶OCAÑA OCAÑA, C. Buscar la cita de los tipos de dinámicas demográfica en la provincias españolas. Publicado en la revista de Barcelona.

Cuadro nº. 3.7: DINÁMICA DEMOGRÁFICA DE LAS COMARCAS

ÁMBITO ESPACIAL	Denominación del tipo de dinámica*	Tasa anual de crecimiento entre 1996-2001(por mil)		
		Real	Vegetativo	Migratorio
Comarca de Ronda	Abandono	-3,22	0,44	-3,66
Comarca de Vélez	Cr. Global	14,73	2,17	12,56
Comarca Norte	Reserva	0,49	1,43	-0,94
Comarca Centro-Sur *	Cr. Global	12,64	2,67	9,97
Ciudades del Litoral Occ.	Cr. Global	8,43	2,69	5,74

*No incluye las ciudades de la Costa Occidental.

Fuente: OCAÑA, C., GARCÍA-MANRIQUE, E. y NAVARRO, S. (1998) y SIMA.

Elaboración propia.

Al nivel de comarcas, en los modelos de dinámicas demográficas se ven reflejadas diferencias advertidas anteriormente en su trayectoria reciente. La depresión demográfica de la Comarca de Ronda aparece reflejada en una movilidad natural apenas positiva, y se deja ver la persistencia de la pérdida migratoria. Se ajusta al modelo denominado "abandono". La de Antequera responde, aunque de manera muy atenuada, a la que fue una dinámica muy extendida en otro tiempo, la denominada "reserva", que expresa la función de unos espacios que crecen por vía natural, de aportar parte de su incremento biológico a otras áreas por vía de la emigración. A diferencia del pasado, en la actualidad el tipo aparece con tasas muy amortiguadas, de modo que si bien responde al estilo, ni su crecimiento natural es alto ni su emigración tampoco.

Las comarcas litorales responden al modelo de "crecimiento global", es decir con un crecimiento apoyado por la movilidad natural y migratoria, la primera mucho más moderada que la segunda. Puede resultar chocante, en relación con la trayectoria antes comentada, que el ritmo de esta dinámica sea más atenuado en el agregado de ciudades del litoral occidental, que en la Comarca Centro-Sur o en la de Vélez, lo que se debe a la distorsión que aporta Málaga capital, que como las mayores ciudades han dejado de ser centros netos de atracción.

A escala comarcal no se advierten sin embargo la gran frecuencia de otros modelos de dinámicas, a las que antes nos referíamos como de generalización muy reciente: las de "agotamiento" y las de "succión". Ambas denuncian una movilidad natural ya negativa, es decir un despoblamiento biológico. Su generalidad es considerable en todo el espacio interior, y más allá de los cambios de las pautas sociales que inciden en la fecundidad, de momento es el reflejo de unas estructuras demográficas muy afectadas por el envejecimiento.

La diferencia entre ellas es que en una, la de "agotamiento", decrece la población también por la persistencia de la emigración, mientras que en la de "succión", el saldo migratorio es positivo. La primera de ellas se inscribe en la trayectoria normal de espacios en declive que mantienen su emigración (en cierta medida estructural, pues filtran la de sus miembros jóvenes o preparados) y ahondan en su envejecimiento hasta imposibilitar crecimiento biológico.

La segunda es más novedosa, y en realidad su lógica radica en la aparición de una movilidad migratoria cuyo motor de atracción no corresponde a las mayores oportunidades sino a otros factores como la tranquilidad o los costes más bajos de la vida. Esta movilidad revitaliza áreas diferentes, las turísticas y rurales, incluidos pequeños asentamientos de tradición emigratoria, por el retorno de algunos de los emigrados. Se advierte así la original coincidencia de atracción inmigratoria, coexistiendo con un deterioro del crecimiento biológico. La correspondencia de esta dinámica con flujos inmigratorios de personas mayores (retornados, y personas en edad de jubilación) se ha puesto de manifiesto a escala general de España (CAMARERO, 1993)⁷ y está documentada a escala municipal en Andalucía (OCAÑA, NAVARRO, 2001)⁸.

Con muy pocas excepciones, los municipios de la Comarca de Ronda (cuadro 3.8), se adscriben a una de estas dos dinámicas, sea la de "succión" o la de "agotamiento", pues debemos destacar que sólo tres municipios rurales (Atajate, El Burgo y Cortes) tienen positiva su movilidad natural. Se observa que los municipios que crecen aunque sea levemente, lo hacen bajo el efecto de los pequeños volúmenes de inmigrantes, seguramente de retorno. De modo que la población está instalada en

⁷CAMARERO, L.A. (1993): *Del éxodo rural y del éxodo urbano. Ocaso y renacimiento de los asentamientos rurales en España*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie Estudios. Madrid. 512 pp.

⁸OCAÑA OCAÑA C., NAVARRO RODRÍGUEZ S.R. (2001): op. cit

una crisis biológica, y en ausencia de estos retornos, la crisis se agrava por las pérdidas netas de emigración. Las excepciones son pocas, entre ellas la de Ronda ciudad, que no obstante tiene una dinámica de "abandono".

Cuadro 3.8: DINÁMICA DEMOGRÁFICA DE LA COMARCA DE RONDA

Nombre	Denominación del tipo de dinámica*	Tasa anual de crecimiento entre 1996-2001(por mil)		
		Real	Vegetativo	Migratorio
Atajate	Abandono	-5,73	3,44	-9,17
Cartajima	Agotamiento	-43,10	-6,90	-36,21
Parauta	Agotamiento	-31,69	-9,42	-22,27
Júzcar	Succión	7,17	-2,69	9,87
Benadalid	Succión	4,49	-4,49	8,99
Pujerra	Agotamiento	-32,40	-2,49	-29,91
Alpandeire	Succión	-2,66	-9,97	7,31
Faraján	Succión	-5,89	-15,71	9,82
Jimera de Libar	Agotamiento	-24,81	-11,41	-13,40
Benalauria	Agotamiento	-13,49	-1,19	-12,30
Genalguacil	Agotamiento	-23,05	-3,39	-19,66
Benarrabá	Agotamiento	-11,45	-3,50	-7,95
Jubrique	Agotamiento	-10,91	-2,14	-8,78
Igualeja	Agotamiento	-14,32	-1,92	-12,40
Algatocín	Agotamiento	-10,53	-1,42	-9,11
Montejaque	Agotamiento	-11,75	-6,93	-4,81
Benaoján	Agotamiento	-9,74	-1,44	-8,30
Gaucín	Succión	8,49	-3,30	11,79
Burgo, el	Cr. Global	3,07	0,58	2,49
Cortes de la Frontera	Abandono	-11,35	0,40	-11,74
Arriate	Succión	1,39	-6,10	7,50
Ronda	Abandono	-1,00	2,50	-3,49
Comarca de Ronda	Abandono	-3,22	0,44	-3,66

Fuente: OCAÑA, C., GARCÍA-MANRIQUE, E. y NAVARRO, S. (1998) y SIMA.
Elaboración propia.

Cuadro 3.9: DINÁMICA DEMOGRÁFICA DE LA COMARCA DE VÉLEZ

Nombre	Denominación del tipo de dinámica*	Tasa anual de crecimiento entre 1996-2001(por mil)		
		Real	Vegetativo	Migratorio
Salares	Agotamiento	-27,99	-14,45	-13,54
Archez	Cr. Global	6,35	2,31	4,04
Macharaviaya	Cr. Global	18,82	4,71	14,12
Sedella	Agotamiento	-13,36	-7,86	-5,50
Cútar	Succión	-1,63	-7,18	5,55
Totalán	Succión	2,93	-0,33	3,26
Canillas de Albaida	Succión	20,99	-3,45	24,44
Iznate	Cr. Global	3,16	1,58	1,58
Borge, el	Agotamiento	-5,43	0,00	-5,43
Moclinejo	Cr. Global	23,42	,85	14,57
Arenas	Agotamiento	-3,98	0,00	-3,98
Sayalonga	Succión	9,94	-1,71	11,65
Viñuela	Cr. Global	13,60	0,66	12,94
Comares	Succión	-5,19	-7,21	2,02
Alcaucín	Succión	6,63	-3,05	9,68
Benamargosa	Agotamiento	-5,35	-5,48	0,13
Almáchar	Agotamiento	-9,79	-1,35	-8,44
Canillas de Aceituno	Agotamiento	-13,87	-2,22	-11,65
Frigiliana	Succión	3,05	-3,05	6,10
Benamocarra	Cr. Global	2,72	0,29	2,43
Competa	Succión	10,03	-0,29	10,32
Periana	Agotamiento	-8,73	-2,54	-6,19
Algarrobo	Cr. Global	4,55	2,80	1,75
Torrox	Succión	6,43	-1,41	7,84
Nerja	Cr. Global	19,08	1,48	17,60
Rincón de la Victoria	Cr. Global	45,80	7,79	38,00
Vélez Málaga	Cr. Global	11,57	2,92	8,65
Comarca de Vélez	Cr. Global	14,73	2,17	12,56

Fuente: OCAÑA, C., GARCÍA-MANRIQUE, E. y NAVARRO, S. (1998) y SIMA.
Elaboración propia.

En la Comarca de Vélez (cuadro 3.9), igual que en su trayectoria demográfica hay más variedad de situaciones. A diferencia de la Ronda, la estabilización demográfica es mayor, y sólo seis términos tienen saldos migratorios negativos. Pero el balance negativo de su movilidad natural es bastante más general, de ahí que 17 de los 27 términos respondan a las dinámicas de "succión" o de "agotamiento". Hay así fenómenos de agotamiento, ocasionalmente graves (Salares o Sedella, por ejemplo), comparable a los pueblos del Genal, pero son menos generalizados.

A su vez en la dinámica de succión se advierten también casos de atracción más cuantiosa (Cómpeta, Canillas de Albaida, Alcaucín...), que reflejan la suma de dos fenómenos: el retorno y la fijación de otro tipo de inmigrantes (extranjeros, por ejemplo). En otros casos esta misma atracción se suma a pequeños crecimientos naturales, en municipios muy decaídos demográficamente (por ejemplo, Archez, Macharaviaya, Iznate, Moclinejo etc.), de modo que el último quinquenio analizado (1996-2001) apunta a una estabilización demográfica mayor en esta montaña. Como es natural su espacio litoral responde a una dinámica clara de "crecimiento global", con fuertes tasas de inmigrantes en dos de los municipios, Nerja y Rincón de la Victoria.

En la comarca de Antequera (cuadro 3.10), al contrario que en la de Vélez, predominan dinámicas marcadas por saldos migratorios negativos, algunos importantes (Fuente de Piedra, Ardales) pero son más frecuentes que en las zonas montañosas los municipios con crecimiento por vía natural. Pero pocas generalizaciones se pueden hacer dada la gran diversidad interna de la comarca.

A grandes trazos, puede observarse que la crisis es muy grave en todo el sector de la comarca que corresponde, a caballo sobre la Serranía de Ronda, a la cuenca del Guadalteba (Ardales, Cuevas del Becerro, Cañete etc.); en este sector dominan dinámicas de "agotamiento" y "abandono". Las de agotamiento predominan igualmente en el sector oriental, que se adentra en el Subbético, con la salvedad de Villanueva del Rosario o Villanueva del Trabuco. La situación parece más saludable en los municipios centrales de la llanura, algunos como Humilladero y Mollina con crecimiento global de cierta entidad, y otros como Sierra de Yeguas o la propia cabecera comarcal, sostenidos por un crecimiento natural bajo, pero positivo.

Cuadro 3.10: DINÁMICA DEMOGRÁFICA DE LA COMARCA NORTE

Nombre	Denominación del tipo de dinámica*	Tasa anual de crecimiento entre 1996-2001(por mil)		
		Real	Vegetativo	Migratorio
Alfarnatejo	Agotamiento	-14,74	-8,85	-5,90
Alfarnate	Succión	2,50	-5,98	3,48
Cuevas Bajas	Abandono	-7,39	0,67	-8,06
Villanueva de Tapia	Agotamiento	-3,94	-1,23	-2,71
Fuente de Piedra	Abandono	-14,70	3,52	-18,23
Cuevas del Becerro	Agotamiento	-8,93	-5,62	-3,31
Almargen	Agotamiento	-5,86	0,00	-5,86
Cañete la Real	Agotamiento	-6,33	-2,98	-3,35
Riogordo	Estancamiento	0,82	0,52	0,30
Humilladero	Cr. Global	13,01	5,62	7,39
Ardales	Abandono	-11,82	0,54	-12,37
Casabermeja	Agotamiento	-1,19	-0,73	-0,46
Colmenar	Succión	0,51	-2,48	2,99
Sierra de Yeguas	Reserva	2,11	2,17	-0,06
Villanueva del Rosario	Cr. Global	4,36	2,18	2,18
Mollina	Cr. Global	9,71	1,79	7,92
Cuevas de San Marcos	Agotamiento	-4,91	-2,28	-2,63
Villanueva de Algaidas	Agotamiento	-1,35	-0,67	-0,67
Teba	Abandono	-0,05	2,78	-2,83
Villanueva del Trabuco	Reserva	2,76	2,93	-0,17
Alameda	Reserva	1,93	2,89	-0,96
Campillos	Abandono	-1,45	0,80	-2,26
Archidona	Agotamiento	-0,97	-0,02	-0,95
Antequera	Reserva	3,14	3,16	-0,02
Comarca de Antequera	Reserva	0,49	1,43	-0,94

Fuente: OCAÑA, C., GARCÍA-MANRIQUE, E. y NAVARRO, S. (1998) y SIMA.
Elaboración propia.

En la Comarca Centro-Sur (cuadro 3.11), el contraste interno en la dinámica demográfica de los municipios es muy sensible y con una clara adscripción territorial.

Los municipios del reborde montañoso, los de los Montes o los de Serranía de Ronda, tienen dinámicas marcadas por el crecimiento natural negativo y pérdidas emigratorias. Las excepciones son pocas: Yunquera, con cierto crecimiento vía natural, y Monda y Ojén, con atracción de inmigrantes asociados a un nulo o negativo crecimiento natural. Los municipios rurales de la vertiente costera, se unifican por sus dinámicas migratorias positivas, que en los más pequeños (Istán y Ojén), se asocia a crecimiento vegetativo negativo. Y en el fuerte aporte inmigratorio que impulsa el crecimiento de Manilva, queda fehacientemente reflejado la progresiva inclusión de este espacio rural en el modelo de desarrollo del litoral.

En el eje mismo del Valle y en los periurbanos del piedemonte de la sierra de Mijas, el elemento común es que se mantiene el crecimiento natural positivo, signo de una estabilidad demográfica mayor. El contraste surge en relación a sus diferentes implicaciones en el espacio metropolitano: los más alejados, Álora y Pizarra, tienen saldos migratorios negativos, que en el caso de Álora incide en un descenso de población apreciable; los más conectados a la capital y la costa, son focos claros de atracción, y especialmente Cártama y sobre todo Alhaurín de la Torre, con crecimientos importantes.

La atracción de inmigrantes marca la dinámica demográfica de las ciudades turísticas de la Costa Occidental con saldos en el quinquenio realmente elevados. No escapan a la reducción general del crecimiento vegetativo, pero no obstante ofrecen valores positivos y ocasionalmente (Mijas y Benalmádena) de los más altos de la provincia. Málaga ciudad rompe en este conjunto, pero en realidad su dinámica hay que verla en continuidad con los municipios periurbanos en los que irradia su dinamismo.

Cuadro 3.11: DINÁMICA DEMOGRÁFICA DE LA COMARCA CENTRO-SUR

Nombre	Denominación del tipo de dinámica*	Tasa anual de crecimiento entre 1996-2001(por mil)		
		Real	Vegetativo	Migratorio
Carratraca	Agotamiento	-8,21	-4,69	-3,52
Istán	Succión	0,30	-1,36	1,67
Monda	Cr. Global	9,40	0,36	9,04
Guaro	Agotamiento	-13,47	-2,78	-10,69
Ojén	Succión	8,50	-3,03	11,53
Benahavis	Cr. Global	41,18	7,40	33,78

Nombre	Denominación del tipo de dinámica*	Tasa anual de crecimiento entre 1996-2001(por mil)		
		Real	Vegetativo	Migratorio
Alozaina	Agotamiento	-10,38	-3,43	-6,95
Tolox	Agotamiento	-22,51	-3,04	-19,47
Casarabonela	Agotamiento	-7,28	-1,64	-5,64
Valle de Abdalajís	Agotamiento	-6,67	-3,96	-2,71
Yunquera	Abandono	-0,92	2,14	-3,06
Casares	Cr. Global	8,07	1,22	6,85
Almogía	Agotamiento	-8,14	-0,34	-7,80
Manilva	Cr. Global	30,76	4,68	26,09
Pizarra	Reserva	0,21	2,34	-2,12
Alora	Abandono	-6,17	0,09	-6,27
Cártama	Cr. Global	11,76	4,21	7,54
Alhaurín el Grande	Cr. Global	7,33	4,84	2,48
Coín	Cr. Global	4,79	1,81	2,98
Alhaurín de la Torre	Cr. Global	58,03	7,12	50,91
Comarca Centro*	Cr. Global	12,64	2,67	9,97
Benalmádena	Cr. Global	42,24	5,28	36,95
Estepona	Cr. Global	29,45	3,86	5,59
Torremolinos	Cr. Global	41,53	2,76	38,77
Mijas	Cr. Global	46,49	6,49	40,00
Fuengirola	Cr. Global	37,18	1,43	35,75
Marbella	Cr. Global	22,94	4,70	18,24
Málaga	Abandono	-5,51	1,89	-7,40
Ciudades Litoral Occ.	Cr. Global	8,43	2,69	5,74

* No incluye las ciudades de la Costa Occidental.

Fuente: OCAÑA, C., GARCÍA-MANRIQUE, E. y NAVARRO, S. (1998) y SIMA.
Elaboración propia.

3.2.3. La estructura de la población.

Veremos, por último, la estructura de la población, un aspecto de gran incidencia socioeconómica en el que se reflejan los procesos que venimos apuntando. Nos detendremos brevemente sólo en algunos aspectos. Los grupos de edad y sexo los consideraremos en función del nivel de envejecimiento y del posible desajuste

entre los géneros que el declive demográfico ha podido generar en el medio rural. Relacionaremos también edad y género para observar la cuantía de personas dependientes, al menos teóricamente en función de su edad, y las mujeres en edades activas. Este aspecto lo planteamos como un dato a considerar al valorar la dificultad mayor que la mujer encuentra en el medio rural para compaginar las funciones sociales-familiares con la vida laboral.

La estructura de edades de la población ha experimentado en las últimas décadas cambios extraordinarios ligados a la disminución de la fecundidad y al aumento de la esperanza de vida⁹. Por su innegable generalidad, estos procesos han dado como resultado unas pirámides envejecidas y de poca base, incluso en las áreas de cierto dinamismo poblacional. La generalización del problema disminuye el contraste entre unas áreas y otras, pero también incide en que la gravedad del mismo adquiera carácter dramático en las localidades más deprimidas en términos demográficos.

Las principales diferencias entre unas y otras localidades tienen por ello que ver con los rasgos ya apuntados de su trayectoria y dinámica demográfica. En la escala comarcal se advierten sólo parcialmente. En la reducción del peso de la juventud hay una notable uniformidad, y es en el peso de los ancianos donde las diferencias se hacen más sensibles. Bajo cualquier indicador, la comarca de Ronda, seguida por la comarca Norte, son las más envejecidas, y se atenúa en las restantes por el contrapunto de los espacios litorales y periurbanos.

Los niveles de envejecimiento se agravan en los municipios de montaña más regresivos hasta niveles realmente extremos. En las sierras de Ronda, las estructuras más frecuentes combinan más del 30% de ancianos y menos del 10% de jóvenes. Tal situación se reconoce también en la Comarca de Vélez (Salares o Sedella, por ejemplo) aunque sin tal generalidad. En el resto de las zonas montañosas, sea la Axarquía, los municipios de la cuenca de Guadalteba, el reborde de la Serranía sobre el Valle del Guadalhorce, o los Montes, el envejecimiento es importante, pero sin esos extremos. Por contraste resultan saludables las estructuras de los pueblos de la comarca Norte, donde los jóvenes nivelan generalmente el volumen de los mayores. Pero a pesar de ello son apenas unos pocos municipios (Alameda, Campillos) los que comparten con la cabecera urbana, un peso de jóvenes superior al de ancianos. El

⁹ PUYOL ANTOLIN, R. (editor) (1999). *Dinámica de la población en España: cambios demográficos en el último cuarto de siglo*. Ed. Síntesis. Madrid.

contraste se hace muy notable a favor de las ciudades turísticas y especialmente de los municipios del Valle del Guadalhorce en expansión demográfica.

Cuadro 3.12: ESTRUCTURA DE LAS POBLACIONES COMARCALES

ÁMBITOS ESPACIALES	Grupos de edad (%)				Mujeres por 100 varones		Población dependiente por 100 mujeres
	0-15 (1)	15-65	> 65 (2)	Enveje. (2/1)			
					20-45 años	Total	
Ronda	16,29	65,56	18,15	1,13	93,58	101,85	121,81
Norte	16,94	65,90	17,16	1,01	95,46	101,60	121,67
Comarca de Vélez	16,45	68,49	15,06	0,92	97,88	100,27	112,92
Centro	17,26	68,47	14,26	0,83	95,40	99,01	117,35
Ciudades	16,04	70,34	13,63	0,85	102,50	106,90	102,16
Total provincial	16,29	69,36	4,35	0,88	100,31	104,67	107,09

Fuente: SIMA.
Elaboración propia.

La observación de los datos a través de la agregación de los municipios por su tamaño, resume muy bien los diferentes grados del problema, pues como ya sabemos la montaña acoge a la mayor proporción de los asentamientos más reducidos.

Se puede apreciar en los cuadros que el desequilibrio entre sexos se produce en el mismo sentido que el problema ya apuntado de envejecimiento, tal como se advierte en el índice de masculinidad por comarcas o por tamaño del municipio.

No obstante el índice de masculinidad no expresa suficientemente el problema que queremos destacar, que es la menor proporción de mujeres en edad activa, pues está muy determinado por el peso de las mujeres ancianas. La cuestión es que el desequilibrio entre los sexos es variable a diferentes edades. La mayor esperanza de vida de la mujer se refleja en un índice de masculinidad bajo en las edades avanzadas. Siendo éstas abundantes en las localidades pequeñas, por su envejecimiento, se oscurece en el índice de masculinidad general el efecto selectivo

sobre mujeres de procesos de éxodo rural. Tal circunstancia tiene mucho interés en la perspectiva de este trabajo, pues revela la dificultad mayor para el colectivo femenino de cubrir sus expectativas en el medio rural, además de una incidencia nada despreciable en el progresivo descenso de la natalidad, entre otros efectos.

Cuadro 3.13: ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN POR VOLUMEN DEMOGRÁFICO DE LOS MUNICIPIOS

Tamaño de los municipios (hab.)	Grupos de edad (%)				Mujeres por 100 varones		Población Dependiente por 100 mujeres
	0-15 (1)	15-65	> 65 (2)	Enveje. (2/1)			
					20-45 a.	Total	
Menores de 1.000	12,61	63,15	24,24	2,75	83,59	94,85	119,08
De 1.000 a 2.000	16,37	72,07	22,08	2,21	88,25	97,67	115,89
De 2.000 a 5.000	15,57	63,26	17,97	1,65	91,76	98,66	121,18
De 5.000 a 10.000	17,11	67,41	15,47	1,28	96,11	100,92	118,17
De 10.000 a 20.000	16,58	67,66	15,76	1,26	97,04	100,41	116,58
De más de 20.000	16,94	70,30	12,76	1,08	102,12	102,18	107,36
Málaga, capital	15,80	69,98	14,23	1,49	101,92	109,93	101,80
Total provincia	16,29	69,36	14,35	1,35	100,31	104,67	107,09

Fuente: SIMA.

Elaboración propia.

Hemos presentado por ello el índice en las edades de 20 a 45 años, y remitimos a los cuadros adjuntos. Una simple ojeada muestra un desnivel de más de 10 puntos porcentuales en los municipios pequeños, si atendemos a la agregación por tamaño, y la frecuencia de localidades donde la relación se acerca o cae por debajo del 80% si observamos la tabla de los municipios, hace ver que el problema tiene un cierto alcance.

El tercer punto de atención que proponemos es el índice de dependencia entre ancianos, de más de 70 años, y niños, de menos de 15 años, respecto a mujeres de 20 a 65 años. Hemos propuesto este indicador porque la tasa general de dependencia

es poco expresiva del contraste que existe al respecto entre el espacio rural y el urbano. Pero sobre todo, porque nuestro interés en plantear este índice no es estrictamente el habitual en la economía, sino que pretendemos poner a consideración lo que socialmente representa este peso, en localidades carentes de residencias de tercera edad o de guarderías infantiles, para el colectivo femenino que normalmente atiende estas necesidades. Si éste además está debilitado por la emigración, las diferencias pueden ser sustanciales. Creemos que es un dato de valor, que añadimos porque puede relacionarse, y así lo hemos apreciado en nuestra investigación, con la problemática de la inserción laboral de la mujer en el campo.

En la observación por comarcas, cualquier problemática rural siempre se presenta agudizada en las de interior, puesto que no tienen los asentamientos tradicionales el contrapunto de los dinamismos litorales. En este aspecto, tanto en la Comarca de Ronda como en la Norte la ratio alcanza a más de 120 personas teóricamente dependientes, respecto a 100 mujeres de 20 a 65 años. Que este problema es por el momento un problema esencialmente rural se advierte por comparación a las ciudades. La diferencia con el espacio urbano se hace sensible si se observa que en Málaga capital, esta proporción se reduce a 101. La dimensión de ruralidad del problema radica no tanto en el volumen de la población dependiente, que también incide, como en la reducción de la población femenina.

La suma de la población anciana y los niños, normalmente tienden a una compensación por coincidir el mayor peso de unos con el menor de los otros. Por ello, las variaciones en esta proporción están menos alineadas con el declive demográfico, y en consecuencia no se hacen muy significativas en la observación de los valores agregados de los municipios por tamaño. Pero la observación de los datos municipales evidencia la gravedad que puede alcanzar el tema: en pueblos muy diversos, dinámicos unos, como Humilladero, estancados otros, como Yunquera, deprimidos, como Alpandeire o Benalauría etc., las proporciones de personas dependientes por su edad, respecto a mujeres en edad de 20 a 65 años, exceden los valores de 130 o 140.

Para documentar estos apuntes sobre edad y sexo remitimos al cuadro adjunto. Recoge los datos a escala municipal. Las localidades se han ordenado por comarcas y dentro de ellas por volumen de población en 2001, con la intención de facilitar su interpretación.

Cuadro: 3.14: ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN DE MUNICIPIOS Y COMARCAS

ÁMBITO ESPACIAL	Grupos de edad (%)				Mujeres por 100 varones		Población dependiente por 100 mujeres
	0-15	15-65	más de 65				
			Total	>80	20-45 a.	Total	
Atajate	13,95	59,30	26,74	5,23	93,33	84,95	123,81
Cartajima	7,73	61,84	30,43	8,21	81,08	89,91	112,96
Parauta	8,37	54,88	36,74	7,44	57,78	91,96	102,08
Júzcar	8,81	65,64	25,55	7,93	62,00	80,16	98,25
Benadalid	12,59	54,81	32,59	7,78	79,59	91,49	141,54
Pujerra	7,46	67,46	25,08	8,81	68,97	78,79	100,00
Alpandeire	6,35	60,87	32,78	8,36	75,56	100,67	111,27
Faraján	9,97	58,47	31,56	7,64	87,76	113,48	96,34
Jimera de Líbar	8,47	57,41	34,13	8,73	89,66	110,00	113,68
Benalauría	12,53	62,42	25,05	8,01	88,04	92,49	134,11
Genalguacil	10,25	53,42	36,33	9,17	88,89	93,73	140,00
Benarrabá	13,26	61,21	25,53	7,69	78,40	88,58	148,65
Jubrique	13,05	63,05	23,90	4,15	90,60	99,03	115,17
Igualeja	11,97	69,73	18,29	5,88	79,78	97,81	99,23
Algatocín	14,97	66,42	18,61	4,05	90,22	96,73	122,26
Montejaque	12,50	63,49	24,01	5,06	85,71	101,20	105,07
Benaolán	17,07	66,97	15,96	3,20	92,77	101,87	118,37
Gaucín	13,11	65,07	21,82	4,33	83,33	93,09	108,70
Burgo (El)	16,94	63,51	19,55	3,85	96,33	98,86	131,15
Cortes de la Frontera	15,19	63,77	21,03	4,04	93,33	98,84	125,37
Arriate	15,46	64,50	20,03	5,18	89,21	106,95	113,09
Ronda	17,61	66,62	15,77	3,22	96,64	103,73	123,66
Ronda	16,29	65,56	18,15	3,92	93,58	101,85	121,81
Alfarnatejo	12,24	66,58	21,17	4,85	83,10	86,67	123,53
Alfarnate	12,04	65,50	22,46	4,34	80,85	93,63	116,80
Cuevas Bajas	16,02	63,24	20,74	5,20	90,37	105,77	133,25
Villanueva del Trabuco	15,47	63,73	20,81	4,22	92,21	96,88	122,72
Fuente de Piedra	15,63	66,28	18,09	4,55	103,15	109,76	104,21
Cuevas del Becerro	13,70	63,37	22,93	5,80	87,94	98,88	120,81
Almargen	14,73	64,88	20,39	4,94	92,11	101,74	122,41
Cañete la Real	14,84	64,40	20,76	3,45	84,88	94,55	122,11
Riogordo	15,49	65,73	18,78	4,08	97,60	96,11	118,27

ÁMBITO ESPACIAL	Grupos de edad (%)				Mujeres por 100 varones		Población dependiente por 100 mujeres
	0-15	15-65	más de 65				
			Total	>80	20-45 a.	Total	
Humilladero	18,19	64,48	17,33	3,28	94,57	96,41	135,66
Ardales	14,60	68,07	17,33	3,05	91,17	104,00	106,04
Casabermeja	13,43	69,06	17,51	3,65	84,57	91,13	106,88
Colmenar	15,07	64,78	20,15	4,35	93,14	104,29	117,04
Sierra de Yeguas	17,36	65,18	17,45	3,58	104,26	101,68	124,74
Villanueva de Tapia	16,49	65,50	18,01	2,72	87,50	94,68	126,36
Mollina	16,89	66,47	16,63	3,37	92,32	104,46	123,08
Cuevas de San Marcos	16,86	61,33	21,81	4,55	85,77	104,10	131,40
Villanueva de Algaidas	15,99	64,72	19,29	4,32	96,46	102,00	120,65
Teba	18,47	65,77	15,76	3,33	93,34	96,55	137,22
Villanueva del Rosario	16,69	66,81	16,50	3,36	104,96	103,41	116,22
Alameda	19,23	66,75	14,02	2,64	92,72	101,45	127,73
Campillos	17,77	66,87	15,36	2,79	97,49	99,45	127,47
Archidona	16,68	64,33	18,99	3,85	94,25	101,55	120,44
Antequera	17,86	66,68	15,45	3,08	99,06	104,42	120,11
Norte	16,94	65,90	17,16	3,47	95,46	101,60	121,67
Salares	6,31	55,83	37,86	12,14	84,38	101,96	113,46
Árchez	13,35	67,90	18,75	2,56	87,69	100,00	95,24
Macharaviaya	16,57	71,63	11,80	2,25	68,24	81,63	123,47
Sedella	8,13	59,15	32,72	8,94	67,82	88,51	118,49
Cútar	12,62	59,18	28,20	5,25	97,09	98,70	130,38
Totalán	14,08	65,70	20,23	2,75	89,13	96,82	106,32
Canillas de Albaida	15,44	62,70	21,86	4,23	78,46	88,66	126,60
Iznate	17,89	67,89	14,23	2,22	87,50	95,91	128,17
Borge (El)	14,15	69,16	16,70	4,91	89,47	95,77	115,96
Moclinejo	19,95	66,55	13,50	2,44	89,02	92,62	125,76
Arenas	12,98	67,84	19,18	3,94	84,08	86,85	108,82
Sayalonga	14,63	64,80	20,57	3,51	88,43	94,79	107,16
Viñuela	15,80	62,23	21,97	5,21	98,66	102,11	125,87
Comares	11,40	63,70	24,91	4,97	88,66	95,57	104,51
Alcaucín	14,15	62,65	23,21	5,28	89,49	99,48	105,57
Benamargosa	14,15	62,98	22,87	5,30	78,64	96,70	123,11
Almáchar	16,39	65,40	18,21	3,63	85,44	95,51	121,68
Canillas de Aceituno	21,05	57,53	21,42	6,45	90,81	98,81	195,31

ÁMBITO ESPACIAL	Grupos de edad (%)				Mujeres por 100 varones		Población dependiente por 100 mujeres
	0-15	15-65	más de 65				
			Total	>80	20-45 a.	Total	
Frigiliana	13,75	64,12	22,14	4,31	98,19	102,41	108,48
Benamocarra	16,44	70,61	12,96	2,09	91,94	98,80	112,73
Cómpeta	17,12	63,18	19,70	4,29	93,53	97,48	128,77
Periana	16,88	62,21	20,92	4,28	85,06	93,24	135,98
Algarrobo	17,09	69,05	13,85	2,66	93,22	100,83	113,73
Torrox	13,36	63,29	23,35	3,97	94,47	101,83	105,54
Nerja	15,07	69,52	15,41	2,92	104,10	102,46	105,14
Rincón de la Victoria	18,26	72,37	9,37	1,58	99,43	99,10	104,23
Vélez-Málaga	17,10	69,83	13,07	2,49	101,04	101,94	115,60
Comarca de Vélez	16,45	68,49	15,06	2,89	97,88	100,27	112,92
Carratraca	15,21	63,59	21,20	4,19	92,36	104,66	120,87
Istán	13,24	66,72	20,05	5,67	91,70	98,80	107,81
Monda	15,78	65,84	18,37	3,83	84,71	96,30	113,52
Guaro	12,55	63,67	23,78	5,43	74,80	96,86	113,75
Ojén	12,72	72,17	15,11	3,25	80,89	89,57	97,08
Benahavís	13,37	71,79	14,84	2,13	108,59	101,14	79,58
Alozaina	14,78	63,59	21,63	5,00	84,65	92,08	129,40
Tolox	13,32	63,69	22,99	4,92	83,78	93,84	118,85
Casarabonela	15,48	64,70	19,82	3,43	86,08	97,09	107,98
Valle de Abdalajís	14,90	64,43	20,67	4,50	89,25	103,14	115,82
Yunquera	17,86	64,77	17,37	3,68	86,78	91,82	143,83
Casares	16,75	64,89	18,36	3,18	85,40	91,29	118,19
Almogía	16,49	66,85	16,66	2,74	96,20	98,21	115,05
Manilva	16,66	69,86	13,48	2,37	93,80	96,20	111,20
Pizarra	15,70	70,17	14,14	2,72	101,54	105,97	105,14
Álora	16,57	66,61	16,82	3,30	94,20	99,57	120,38
Cártama	18,14	69,97	11,89	2,17	98,20	98,13	119,44
Alhaurín el Grande	19,29	67,17	13,53	2,60	95,34	100,18	125,37
Coín	16,35	68,43	15,22	3,11	95,11	100,13	121,76
Alhaurín de la Torre	19,77	72,28	7,95	1,46	102,48	100,50	114,17
Comarca Centro-Sur	17,26	68,47	14,26	2,78	95,40	99,01	117,35
Benalmádena	15,45	72,34	12,21	2,19	106,28	103,25	96,75
Estepona	17,17	69,48	13,36	2,79	101,10	102,11	109,67
Torremolinos	15,40	71,64	12,96	2,64	101,68	102,26	94,58

ÁMBITO ESPACIAL	Grupos de edad (%)				Mujeres por 100 varones		Población dependiente por 100 mujeres
	0-15	15-65	más de 65				
			Total	>80	20-45 a.	Total	
Mijas	16,10	69,27	14,63	2,78	104,99	99,33	103,52
Fuengirola	15,86	69,33	14,80	2,74	102,49	103,37	104,85
Marbella	17,24	72,17	10,59	2,22	104,03	102,34	103,99
Málaga	15,79	69,98	14,23	3,20	101,92	109,93	101,80
Ciudades Litoral Occ.	16,04	70,34	13,63	2,94	102,50	106,90	102,16
Total provincial	16,29	69,36	14,35	3,01	100,31	104,67	107,09

Fuente: SIMA.

Elaboración propia.

3.3. LA MODERNIZACIÓN ECONÓMICA.

El diagnóstico de la Comisión europea sobre los espacios rurales deja planteadas las claves de la crisis que afecta a muchos de ellos. Dependencia agraria, obstáculos estructurales en esta actividad, y pocas alternativas de renta y de empleo fuera de ella. Con este referente vamos a intentar perfilar la situación del espacio rural de la provincia de Málaga. No pretendemos alcanzar un diagnóstico completo sobre la modernización social y económica, que desbordaría con mucho el alcance de este capítulo. Nos limitaremos al análisis de unos elementos, fragmentarios, pero que son de gran significación en la perspectiva de valorar los cambios hacia lo que se plantea como modernización de la economía rural. Los elementos que consideraremos son la explotación agraria y el mercado de trabajo.

El primer elemento, las explotaciones agrarias, se va analizar con la intención de apreciar no tanto la evolución del sector de actividad económica, como la manera en que se va transformando su implicación en la sociedad rural. El segundo, el mercado de trabajo, con la intención de comprobar cómo se ajusta a la progresiva desagrarización de la sociedad rural, que es un proceso clave en el desarrollo. Lo plantearemos en dos acercamientos, uno inicial para considerar el alcance real de la diversificación de la actividad. Tras él, se analizará el volumen de la actividad y el ajuste entre oferta y demanda, como un buen indicador para hacer balance de la situación alcanzada con las transformaciones socioeconómicas.

3.3.1. Las tendencias de la explotación agraria.

La actividad agraria ha seguido en la provincia la tendencia propia de la modernización: la intensificación productiva en las áreas y en los aprovechamientos de mayor rentabilidad, y el progresivo abandono de las tierras y de las explotaciones más marginales. Esta evolución positiva para el sector agrario significa igualmente una reducción de la actividad: menos espacio implicado en la agricultura y muchas menos explotaciones.

Intensificación y abandono son dos tendencias simultáneas. En el caso de esta provincia, en que la pequeña explotación es dominante (un 70 o 75% de las explotaciones, según los últimos censos, están por debajo de 5 Has.) o casi inexistentes las grandes explotaciones agrícolas, la mayor rentabilidad agraria se identifica con la intensificación y el regadío (aunque es sabido que no es la estrategia única de afrontar la defensa de los márgenes empresariales, y en determinadas áreas también malagueñas -en los secanos o en parte de las vegas interiores- no se ha optado por esta opción intensivista).

En cuanto al abandono de la agricultura marginal, el espacio provincial da muchas oportunidades al respecto. El carácter marginal está fuertemente presente en la montaña, donde los secanos son poco productivos, y se generaliza además por el extremado minifundismo, de modo que la estructura de las explotaciones es un obstáculo bastante generalizado para el desenvolvimiento de una agricultura de tipo familiar a tiempo completo.

Precisamente el aspecto más significativo de cuantos pueden enunciarse en la transformación reciente de la actividad agraria, es posiblemente la reducción de la superficie labrada. El mapa de cultivos de la provincia refleja un total de 390.000 hectáreas labradas, pero la realidad es que el censo de explotaciones agrarias recoge únicamente 272.000 hectáreas. Una disminución por tanto de 120.000 Has, que representa respecto a la superficie actualmente en cultivo, el 44%. En el balance, son los secanos los que se han disminuido en mayor proporción aún. Sin embargo sería equívoco valorar este cambio en claves estrictamente agrarias, y desestimar la fuerte presión en el proceso, de la urbanización.

Estos cambios se operan con cierta lentitud, pero son progresivos, y si bien no significa una reducción del valor de las producciones agrarias, sí denota una menor

generalización de las implicaciones de la actividad agraria en la sociedad rural. Lo cual va en consonancia con el modelo teórico de su modernización.

Haremos una breve consideración sobre los recientes cambios estructurales que parecen apoyar la anterior apreciación, especialmente porque los datos recientes del censo de 1996, todavía poco explotados, nos han puesto por delante transformaciones que se podían intuir pero de las que no había constancia documental.

La confirmación de los procesos enunciados de reducción de la actividad y con ella la reducción de la de mayor marginalidad, se produce con los datos sobre volumen de explotaciones y volumen de trabajo en las mismas, que recientemente han aflorado del censo agrario de 1996.

Cuadro 3.15: EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD AGRARIA

	Explotaciones Agrarias				UTAS		
	Número		Variación		1996	1989	Diferencia
	1996	1989	Explotaciones	%			
PROVINCIA	45.001	60.294	-15.293	-2.536	25.590	24.053	1.537

Fuente: Censos Agrarios de 1989 y 1996.
Elaboración propia.

La reducción del número de explotaciones ha sido sensible (cuadro 3.15), sin que haya implicado, sino todo lo contrario, una reducción similar de las unidades de trabajo. En la provincia se ha pasado de unas 60.000 a 45.000 explotaciones. Si se tiene presente la inercia que pareció advertirse entre los dos censos precedentes, que hizo pensar que se había terminado la fase de fuerte ajuste estructural, el cambio reciente es importante. La disminución de explotaciones supone un 25% respecto al censo anterior. Y la manera en que ha afectado a las más pequeñas (cuadro 3.16), induce a pensar que sea el segmento más marginal de la actividad el más afectado.

El extremado minifundismo de explotación, aparece aliviado, al censarse 12.844 explotaciones de 0.1 a 5 Has, menos que en 1989. Aunque el hecho estructural del minifundismo no desaparece por ello, puesto que se ha visto acompañado de una reducción considerable de la superficie labrada, y en parte apoyado también por la

proliferación de nuevas pequeñas explotaciones asociadas a los aprovechamientos muy intensivos de los regadíos.

Cuadro 3.16: NÚMERO Y EXTENSIÓN DE LAS EXPLOTACIONES

Explotaciones por tamaño	Censo de 1989		Censo de 1996		Diferencia	
	Número	%	Número	%	Número	%
Entre 0,1-5 has.	45.267	75,1	32.423	72,1	-12.844	-28,37
Entre 5-10 has.	7.436	12,3	5.683	12,6	-1.753	-23,57
Entre 10-20 has.	3.653	6,1	3.192	7,1	-461	-12,62
Entre 20-50 has.	2.263	3,7	2.078	4,6	-185	-8,17
>50 has.	1.675	2,8	1.625	3,6	-50	-2,98
Total	60.294	100	45.001	100	15.293	-25,36

Fuente: Censos Agrarios de 1989 y 1996.
Elaboración propia.

La insuficiencia de la explotación agraria es una causa fundamental de que la actividad agraria sea llevada por sus empresarios en régimen de pluriactividad. Por ello la agricultura a tiempo parcial aparece como un fenómeno muy generalizado en la provincia, y casi con independencia del ámbito geográfico y del entorno más o menos urbanizado, afecta a más del 50% de las explotaciones.

Cuadro 3.17: CLASIFICACIÓN DE LOS EMPRESARIOS DE LA PROVINCIA POR RELACIÓN A SU DEDICACIÓN A LA ACTIVIDAD AGRARIA

	A tiempo completo		Con otra actividad principal		Con otra actividad secundaria		TOTAL EMPRESARIOS	
	1996	1989	1996	1989	1996	1989	1996	1989
PROVINCIA	31.855	24.975	23.712	17.372	4.619	2.290	60.272	44.637

Fuente: Censos Agrarios de 1989 y 1996.
Elaboración propia.

La pluriactividad es un fundamento de supervivencia de las pequeñas explotaciones, pero no de todas en igual medida. La diferencia radica en que las pequeñas explotaciones pueden ser viables en un hogar pluriactivo, aunque aporten pocos ingresos en la economía familiar, si sus márgenes de explotación son positivos.

En otras condiciones -que se constata en múltiples aprovechamientos del secano, o en los extensivos de regadío- la marginalidad es absoluta.

La persistencia en estas condiciones, generalmente amparada por las otras rentas y las subvenciones, no se sabe por cuánto tiempo continuará. La evolución reciente ha mostrado un aumento, en peso relativo, de la actividad a tiempo completo, lo cual puede entenderse como otro dato más en apoyo de la liquidación de la actividad marginal. Pero la interpretación de este fenómeno no es simple.

La escala comarcal permite apreciar con más certeza estos procesos. La Comarca Norte que en tiempos fue la primera en producción agraria de la provincia, es la más estable respecto al censo precedente. Su estructura agraria no arrastra la atomización, ni la marginalidad de la montaña, y su agricultura se ha revalorizado con la extensión del olivar y ciertas especializaciones del regadío. Los cambios en volumen, estructura, o dedicación de los titulares son poco significativos. Todo ello apunta rasgos de estabilidad que también se refleja en la superficie labrada, que ha experimentado una restricción mucho menor.

Cuadro 3.18: VOLUMEN DE EXPLOTACIONES Y UTAS SEGÚN LOS CENSOS AGRARIOS DE 1989 Y 1996

ÁMBITO ESPACIAL	Explotaciones Agrarias				UTAS		
	Número		Variación		1996	1989	Diferencia
	1996	1989	Absoluta	%			
Comarca Norte	12.296	12.314	-18	-0,15	8.681	7.900	781
Comarca de Ronda	4.629	6.449	-1.820	-28,22	2.165	1.884	281
Comarca de Vélez	14.157	15.765	-1.608	-10,20	8.004	6.227	1.777
Comarca Centro Sur	13.919	25.766	-11.847	-45,98	6.740	8.042	-1.302

Fuente: Censos Agrarios de 1989 y 1996.
Elaboración propia.

Cuadro 3.19: CLASIFICACIÓN DE LOS EMPRESARIOS DE LAS COMARCAS AGRARIAS POR RELACIÓN A SU DEDICACIÓN A LA ACTIVIDAD AGRARIA

Comarca	A tiempo completo		Con otra actividad principal		Con otra actividad secundaria		TOTAL EMPRESARIOS	
	1996	1989	1996	1989	1996	1989	1996	1989
ANTEQUERA	6.704	6.690	4.716	4.710	673	1.044	12.093	12.444
RONDA	2.804	3.703	1.689	2.281	139	331	4.632	6.315
VÉLEZ	7.517	8.625	5.359	4.987	1.190	2.159	14.066	15.771
CENTRO	7.950	12.943	5.608	11.682	288	1.117	13.846	25.742

Fuente: Censos Agrarios de 1989 y 1996.
Elaboración propia.

Las restantes experimentan cambios importantes. Las transformaciones que caben esperar ligadas a la marginalidad de la actividad agrícola en la montaña, se advierte en toda su magnitud en la Comarca de Ronda, cuya superficie labrada en explotación, 25.000 hectáreas, es aproximadamente la mitad de la recogida en el mapa de usos del suelo. Actualmente se han censado un 28% menos explotaciones (cuadro 3.18), sin que ello haya incidido en una reducción de la actividad en términos de UTAs. Se ha restringido también el peso de la actividad en régimen de tiempo parcial. Así, el resultado es el de una actividad agraria claramente reducida que se limita a 4.629 explotaciones, pero un 60% de ellas son llevadas a tiempo completo.

En la Axarquía, el proceso de abandono de la actividad marginal se desdibuja en las cifras globales de la actividad agraria debido a la incidencia de los regadíos (sobre todo litorales, pero también al aprovechamiento intensivo de los pequeños rodales interiores). Pero el secano está en fase de abandono acelerado. Pero ello no se refleja en la reducción de las explotaciones o en la riqueza agraria de la comarca. El efecto del regadío se advierte con toda claridad en el importante incremento de las UTAS, y en el descenso solo moderado de las explotaciones (en términos globales, un 10% menos). Si la observación se baja a escala de municipios, se percibe este doble comportamiento: unos reducen las explotaciones y el trabajo agrario; y otros compensan la desaparición de muchas de las explotaciones de secano, con otras

pequeñas explotaciones intensivas. De modo que incluso con una reducción apreciable en el número de explotaciones (como por ejemplo en Vélez), o con su incremento (por ejemplo, Macharaviaya), se aumenta en muchos municipios, y en general a escala comarcal, el volumen del trabajo agrario.

La extraordinaria transformación en términos agrarios de la Comarca Centro, tal como ha revelado el censo de 1996, nos pone en la evidencia de otro factor de cambio muy potente: la presión de la urbanización sobre los usos agrarios. En la comarca centro ha disminuido la superficie labrada dentro de las explotaciones a unas 63.000 hectáreas, frente a las 126.000 que se suponen de este uso. Como en toda la provincia, gran parte del espacio abandonado es marginal, pero no en la misma medida y tampoco por las mismas causas. La urbanización ha forzado el cambio, y prueba de ello es que el monte no ha sido el principal beneficiario, sino la superficie considerada improductiva para los usos agrarios, que abarca como es sabido el espacio urbanizado.

El carácter periurbano, respecto a la capital y al conjunto del sector costero, de esta comarca, tuvo en un tiempo una expresión clara en el extraordinario peso de la agricultura a tiempo parcial, que permitió mantener activo un minifundismo de explotación extremo (se censaron más de 25.000 explotaciones en 1989, casi 14.000 con titulares dedicados a otra actividad principal). Se ha comprobado, al paso de tiempo, la incertidumbre que caracteriza a la actividad agraria periurbana. La presión sobre el suelo en los municipios periurbanos del Guadalhorce (véase el caso de Alhaurín de la Torre, Alhaurín el Grande o Coín), y el abandono de la actividad de los municipios costeros, se ha reflejado en la desaparición de casi la mitad de las explotaciones en el periodo de 1989 a 1996 (un 46% menos). La reducción más fuerte se ha producido entre las explotaciones cuyo titular tiene otra ocupación principal no agraria, lo cual parece incidir en la perspectiva de la liquidación de la actividad marginal. Pero las áreas más afectadas indican sin lugar a dudas que el motor del cambio es la presión de la urbanización.

No entraremos en el detalle del análisis municipal, pero a fin de documentar estos apuntes se presentan, en el cuadro 3.20, datos municipales sobre el volumen de explotaciones y UTAs en los dos últimos censos, y a fin de que una ojeada permita comprobar los comentarios anteriores, se han ordenado los municipios por comarcas y en ellas, en función del descenso experimentado en el número de explotaciones.

Cuadro 3.20: VOLUMEN DE EXPLOTACIONES Y UTAS SEGÚN LOS CENSOS AGRARIOS DE 1989 Y 1996

ÁMBITO ESPACIAL	Explotaciones Agrarias				UTAS		
	Número		Variación		1996	1989	Diferencia
	1996	1989	Absoluta	%			
Ardales	362	618	-256	-41,42	184	138	46
Vva. del Rosario	604	830	-226	-27,23	204	207	-3
Archidona	1079	1264	-185	-14,64	823	623	200
Casabermeja	609	728	-119	-16,35	155	186	-31
Vva. del Trabuco	742	804	-62	-7,71	330	343	-13
Colmenar	650	698	-48	-6,88	245	165	80
Cañete la Real	441	487	-46	-9,45	279	309	-30
Humilladero	100	125	-25	-20,00	164	196	-32
Campillos	424	447	-23	-5,15	412	372	40
Teba	422	441	-19	-4,31	338	337	1
Almargen	192	205	-13	-6,34	166	173	-7
Sierra de Yeguas	269	274	-5	-1,82	260	404	-144
Villanueva de Tapia	213	216	-3	-1,39	98	94	4
Alfarnate	183	170	13	7,65	119	64	55
Alfarnatejo	154	136	18	13,24	74	41	33
Cuevas del Becerro	245	221	24	10,86	87	56	31
Vva. de Algaidas	638	594	44	7,41	514	332	182
Cuevas Bajas	209	151	58	38,41	98	107	-9
Fuente de Piedra	321	252	69	27,38	378	281	97
Mollina	420	345	75	21,74	389	390	-1
Alameda	330	237	93	39,24	428	264	164
Riogordo	593	495	98	19,80	218	165	53
Cuevas de S, Marcos	817	609	208	34,15	261	194	67
Antequera	2279	1967	312	15,86	2457	2459	-2
Comarca Norte	12296	12314	-18	-0,15	8681	7900	781
Ronda	1793	2118	-325	-15,34	1121	867	254
Cortes... la Frontera	192	446	-254	-56,95	99	172	-73
Gaucín	139	382	-243	-63,61	85	103	-18
Algatocín	95	307	-212	-69,06	17	35	-18
Jimera de Líbar	80	185	-105	-56,76	18	21	-3

ÁMBITO ESPACIAL	Explotaciones Agrarias				UTAS		
	Número		Variación		1996	1989	Diferencia
	1996	1989	Absoluta	%			
Benalauría	89	193	-104	-53,89	29	28	1
Arriate	197	288	-91	-31,60	81	50	31
Genalguacil	132	216	-84	-38,89	81	66	15
Jubrique	178	258	-80	-31,01	66	79	-13
Igualeja	199	266	-67	-25,19	57	45	12
Benadalid	85	128	-43	-33,59	33	19	14
Cartajima	106	149	-43	-28,86	27	22	5
Benarrabá	169	211	-42	-19,91	30	46	-16
Faraján	87	126	-39	-30,95	35	26	9
Montejaque	104	137	-33	-24,09	49	58	-9
Parauta	98	124	-26	-20,97	44	21	23
Alpandei	90	112	-22	-19,64	28	22	6
Júzcar	78	99	-21	-21,21	15	17	-2
Pujerra	106	127	-21	-16,54	48	28	20
Benaolán	113	117	-4	-3,42	35	30	5
Atajate	83	66	17	25,76	17	7	10
Burgo (El)	416	394	22	5,58	150	122	28
Comarca de Ronda	4629	6449	-1820	-28,22	2165	1884	281
Vélez-Málaga	2727	3725	-998	-26,79	2594	2073	521
Alcaucín	542	829	-287	-34,62	216	240	-24
Nerja	772	971	-199	-20,49	500	342	158
Rincón de la Victoria	209	396	-187	-47,22	125	164	-39
Comares	433	604	-171	-28,31	138	115	23
Viñuela	270	385	-115	-29,87	78	145	-67
Sedella	204	318	-114	-35,85	81	67	14
Algarrobo	393	494	-101	-20,45	343	275	68
Totalán	114	180	-66	-36,67	43	38	5
Moclinejo	235	285	-50	-17,54	82	92	-10
Árchez	161	207	-46	-22,22	79	77	2
Benamocarra	143	169	-26	-15,38	116	84	32
Canillas de Aceituno	502	513	-11	-2,14	168	91	77
Periana	991	998	-7	-0,70	373	354	19
Salares	99	79	20	25,32	44	21	23

ÁMBITO ESPACIAL	Explotaciones Agrarias				UTAS		
	Número		Variación		1996	1989	Diferencia
	1996	1989	Absoluta	%			
Arenas	462	439	23	5,24	243	214	29
Sayalonga	492	467	25	5,35	181	136	45
Frigiliana	678	641	37	5,77	172	131	41
Macharaviaya	116	79	37	46,84	37	22	15
Benamargosa	420	367	53	14,44	118	93	25
Cútar	423	366	57	15,57	132	92	40
Iznate	209	144	65	45,14	104	60	44
Canillas de Albaida	299	222	77	34,68	201	52	149
Cómpeta	566	484	82	16,94	215	141	74
Borge (El)	531	443	88	19,86	245	156	89
Torrox	1735	1640	95	5,79	1230	834	396
Almáchar	431	320	111	34,69	146	118	28
Comarca de Vélez	14157	15765	-1608	-10,20	8004	6227	1777
Alhaurín el Grande	876	2804	-1928	-68,76	526	804	-278
Coín	1391	2969	-1578	-53,15	633	710	-77
Alhaurín de la Torre	479	1545	-1066	-69,00	513	298	215
Álora	1557	2613	-1056	-40,41	505	558	-53
Mijas	392	1282	-890	-69,42	181	301	-120
Estepona	777	1546	-769	-49,74	474	856	-382
Almogía	888	1611	-723	-44,88	313	362	-49
Cártama	1188	1898	-710	-37,41	556	531	25
Casares	339	884	-545	-61,65	300	339	-39
Málaga	1396	1884	-488	-25,90	949	1343	-394
Pizarra	501	882	-381	-43,20	341	268	73
Monda	259	600	-341	-56,83	88	93	-5
Ojén	151	441	-290	-65,76	55	102	-47
Marbella	101	359	-258	-71,87	84	136	-52
Istán	145	323	-178	-55,11	49	51	-2
Benalmádena	12	177	-165	-93,22	16	56	-40
Casarabonela	570	713	-143	-20,06	365	241	124
Tolox	557	693	-136	-19,62	141	129	12
Manilva	300	414	-114	-27,54	96	88	8
Carratraca	154	261	-107	-41,00	43	47	-4

ÁMBITO ESPACIAL	Explotaciones Agrarias				UTAS		
	Número		Variación		1996	1989	Diferencia
	1996	1989	Absoluta	%			
Benahavís	19	106	-87	-82,08	27	199	-172
Fuengirola	8	72	-64	-88,89	7	31	-24
Torremolinos	5	20	-15	-75,00	3	10	-7
Guaro	511	510	1	0,20	106	96	10
Valle de Abdalajís	184	176	8	4,55	59	160	-101
Alozaina	575	489	86	17,59	179	107	72
Yunquera	584	494	90	18,22	131	126	5
Comarca Centro Sur	13919	25766	-11847	-45,98	6740	8042	-1302

Fuente: Censos Agrarios de 1989 y 1996.

Elaboración propia.

3.3.2. La diversificación de la ocupación.

La cuestión es cómo estos cambios se traducen en la sociedad rural. Particularmente, si el vacío que deja la progresiva concentración de la actividad agraria, en explotaciones y superficies menos problemáticas, es compensado por nuevas actividades.

Vamos a enfocar este aspecto bajo la perspectiva del empleo. Queremos dar un esbozo de la situación, del peso que mantiene la agricultura, y el nivel alcanzado en la diversificación de actividades. Con esta finalidad hemos analizado las cifras de personas dadas de alta en la Seguridad Social del año 2000. Se han analizado los municipios y sus agregaciones, bien por comarcas o bien por volumen demográfico. De este análisis extraemos unos apuntes breves, acompañados de unos cuadros estadísticos para documentarlos.

Desde la perspectiva más general, la que presta la observación del conjunto de la provincia, se confirma que el peso de la actividad agraria es todavía muy fuerte en el empleo del medio rural. Si se descuentan los municipios de más de 20.000 habitantes, entre los que se incluyen las cabeceras urbanas de las comarcas, y las ciudades litorales, nos encontramos que de 71.749 empleos, el 45,8% corresponden a la agricultura.

Cuadro 3.21: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL EMPLEO EN EL ESPACIO RURAL

Empleos por sectores de actividad, total provincial y total del espacio rural (2000)								
		Empleos por sectores						
		Total	Agricultura	Pesca	Minería	Industria	Construcción	Servicios
PROVINCIA	Número	415.594	48.441	1.109	733	30.636	60.395	274.280
	%	100,00	11,66	0,27	0,18	7,37	14,53	66,00
Municipios rurales ¹⁰	Número	71.749	32.882	160	327	6.452	11.086	20.842
	%	100,00	45,83	0,22	0,46	8,99	15,45	29,05

Fuente: Seguridad Social.
Elaboración propia.

La relación entre el peso de la ocupación agraria y el tamaño demográfico de los asentamientos también se confirma en esta perspectiva genérica del espacio provincial (cuadro 3.22). El peso relativo del empleo en la agricultura aumenta en los municipios de menor volumen de población, en una correlación habitual (aunque no exacta) por la relación lógica entre la base urbana y la diversificación de actividades. Así en la provincia de Málaga, en los municipios de menos de 5000 habitantes, los empleos agrarios exceden ampliamente el 50% del total de los empleos. Puede decirse, por tanto, que los pueblos pequeños, que son muy abundantes en esta provincia, no ofrecen la imagen o el modelo, de un mundo rural pluriactivo.

Los municipios de menos de 20.000 habitantes, que exceden el umbral de los 5.000, presentan una estructura de la ocupación menos concentrada en la agricultura. Pero en realidad sólo el pequeño grupo de los municipios de más de 10.000 habitantes, ya de cierta entidad urbana, presenta este rasgo bien definido, al concentrar en este sector un promedio de sólo el 22% de los empleos locales.

La observación de la realidad provincial bajo este prisma de la dimensión de los municipios es un ejercicio exploratorio, que revela los contrastes ligados a las estructuras rurales y urbanas. Pero las diferencias tienen componentes espaciales de tanto interés como los de la dimensión.

¹⁰ Se han agregado todos los municipios de la provincia, salvo doce de ellos que superan los 20.000 habitantes. Estos últimos son: el periurbano de Alhaurín de la Torre, las cabeceras comarcales de Ronda, Antequera y Vélez, más las ciudades litorales: Málaga, Rincón, Benalmádena Torremolinos y Mijas Fuengirola, Marbella y Estepona.

Cuadro 3.22: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA OCUPACIÓN SEGÚN EL VOLUMEN DE POBLACIÓN

Empleos por sectores de actividad, según tamaño de los municipios (2000)								
Habitantes	Número de municipios	Volumen de Empleos	Empleos por sectores (%)					
			Agricultura	Pesca	Minería	Industria	Construcción	Servicios
<1.000	25	2.995	62,90	0,03	0,03	3,91	10,65	22,47
1.000-2.000	20	8.293	64,56	0,00	0,46	5,63	11,62	17,73
2.000-5.000	32	28.280	56,81	0,37	0,74	7,55	12,77	21,76
5.000-10.000	5	10.432	45,32	0,33	0,10	13,15	12,84	28,27
10.000-20.000	6	21.749	22,30	0,09	0,32	10,86	22,31	44,13
>20.000	12	343.845	4,53	0,28	0,12	7,03	14,34	73,71
Total	100	415.594	11,66	0,27	0,18	7,37	14,53	66,00

Fuente: Seguridad Social.
Elaboración propia.

Por ámbitos comarcales, se advierte que la dependencia en la ocupación respecto a la actividad agraria es variable, más allá de las diferencias que surgen entre ellas por el rango poblacional de sus municipios. Y se advierte en estas diferencias dos factores fundamentales: el volumen de la actividad agraria y la incidencia de la actividad urbana del entorno.

Si se descuentan las cabeceras respectivas para apreciar mejor la estructura del medio rural de cada comarca, los valores varían de un 60% en la Comarca Norte, que se advierte así como la de perfil agrario más definido, a un 23% en el Guadalhorce (sin contar las ciudades de la Costa Occidental y Málaga), que presenta los rasgos más definidos de un espacio periurbano. Entre ambos extremos se sitúan las dos comarcas de montaña. La de Ronda, ofrece una actividad agraria de poco volumen, de ahí que la proporción del empleo caiga por debajo de lo que es habitual en asentamientos rurales tan reducidos. En la Axarquía, la ocupación está volcada a las actividades del litoral, de ahí que la agraria con ser importante esté compensada por otras desarrolladas en relación con el sector turístico (servicios y sobre todo, construcción).

Cuadro 3.23: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA OCUPACIÓN EN LA COMARCA NORTE

Empleos por sectores de actividad, por ámbitos comarcales: Comarca Norte								
ÁMBITO ESPACIAL	Población	Empleos	Porcentaje de empleos por sectores					
			Agricultura	Pesca	Minería	Industria	Construcción	Servicios
Comarca Norte	116.369	38.701	49,86	0,00	0,31	9,18	9,96	30,69
Excluida Antequera	75553	24616	63,31	0,00	0,43	9,09	8,65	18,52

Fuente: Seguridad Social.
Elaboración propia.

Cuadro 3.24: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA OCUPACIÓN EN LA COMARCA DE RONDA

Empleos por sectores de actividad, por ámbitos comarcales: Comarca de Ronda								
ÁMBITO ESPACIAL	Población	Empleos	Porcentaje de empleos por sectores					
			Agricultura	Pesca	Minería	Industria	Construcción	Servicios
Comarca de Ronda	54.277	12.051	27,90	0,00	0,04	8,88	15,90	47,28
Excluida Ronda	20.063	4465	48,85	0,00	0,04	9,36	15,57	26,18

Fuente: Seguridad Social.
Elaboración propia.

Cuadro 3.25: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA OCUPACIÓN EN LA COMARCA DE VÉLEZ

Empleos por sectores de actividad, por ámbitos comarcales: Comarca de Vélez								
ÁMBITO ESPACIAL	Población	Empleos	Porcentaje de empleos por sectores					
			Agricultura	Pesca	Minería	Industria	Construcción	Servicios
Comarca de Vélez	143.591	38.691	37,25	1,00	0,10	5,30	15,48	40,86
Excluida Vélez	87.358	22.690	39,61	0,59	0,06	3,87	17,30	38,57

Fuente: Seguridad Social.
Elaboración propia.

Cuadro 3.26: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA OCUPACIÓN EN LA COMARCA CENTRO-SUR

Empleos por sectores de actividad, por ámbitos comarcales: Comarca Centro Sur								
ÁMBITO ESPACIAL	Población	Empleos	Porcentaje de empleos por sectores					
			Agricultura	Pesca	Minería	Industria	Construcción	Servicios
Guadalhorce	127.248	28.382	23,63	0,12	0,89	12,97	23,09	39,29
Málaga y Costa Occ.	860.755	297.769	1,57	0,23	0,11	6,81	14,13	77,15

Fuente: Seguridad Social.
Elaboración propia.

Es importante dirigir también la atención al tipo de actividades que siguen a la agricultura como fuente de empleo. La diversificación productiva parece aún más débil si se atiende a la escasa presencia de la actividad industrial.

Frente al menor significado de la industria manufacturera, la construcción aparece como una fuente de empleo abundante y de una extensa difusión espacial. En el conjunto de la provincia, se encuadra en la construcción el 14% de los ocupados, y parece un hecho compartido por el medio rural y el urbano sin diferencias globales demasiado destacables. Atendiendo a las agregaciones por tamaño de los municipios (cuadro 3.22), es el escalón intermedio, de 10.000 a 20.000 habitantes, el que da las proporciones más altas. Los datos así observados, parecen tener escasa capacidad discriminatoria, sobre las situaciones de los espacios rurales de la provincia. Hay razones que lo justifican. La construcción es un importante sector refugio, su difusión refleja tanto el auge del sector, como la dependencia de los pueblos de actividades foráneas, por la debilidad de demanda del mercado de trabajo local. La primera razón explica el componente urbano del empleo. La segunda, la generalización también al ámbito rural. Y el mayor volumen de población de los municipios periurbanos, explica a su vez la asociación de este empleo con los asentamientos rurales de mayor volumen demográfico.

Todas estas razones apuntan a un hecho importante: la construcción es un sector destacado en el empleo rural, fundado en gran medida en demandas externas. Se advierte así un nutrido número de localidades que suman más del 70% del empleo

en la agricultura y en la construcción. Y este dato da un perfil de la diversificación de la actividad local todavía muy restringido y dependiente.

Cuadro 3.27: EVOLUCIÓN DEL EMPLEO INDUSTRIAL, POR TAMAÑO DE MUNICIPIOS

Habitantes	Empleos actuales en industria	Diferencias en los empleos industrial entre 2000 y 1991 (número de empleos de diferencia)		
		Total	Químicas y extractivas	Resto de las industrias
<1.000	118	68	-7	75
1.000-2.000	505	153	-8	161
2.000-5.000	2344	1457	126	1331
5.000-10.000	1382	600	-67	667
10.000-20.000	2430	1396	-119	1515
>20.000	24590	6035	-941	6976
Total	31369	9709	-1016	10725

Fuente: Seguridad Social 2000 y 1991.
Elaboración propia.

Respecto a la escasa base industrial en la modernización rural de la provincia, cabe hacer algunas reflexiones. En primer lugar, hay que acordar que la industria es un bien escaso en la provincia, y que los fenómenos de su difusión por el medio rural, ligada a la descentralización productiva no tendrán un gran impacto. Pero también hay que reconocer que los fenómenos de crecimiento industrial de carácter local, son únicamente fenómenos puntuales. Pero, igual que es notable esta debilidad, hay que destacar igualmente que la pequeña expansión de la industria rural tiene un cierto significado en la etapa reciente. Aunque sea un volumen reducido, los empleos industriales, en los municipios de menos de 20.000 habitantes, duplican hoy a los de una década atrás.

El carácter muy localizado de la industria de desarrollo local, invalida su análisis a otra escala que la propia de los municipios. En algunos casos, se puede reconocer la incidencia del entorno más urbanizado como el factor que propicia una actividad más plural, como en múltiples municipios del Guadalhorce (municipios como Coín, Alhaurín, Cártama, Álora, Pizarra, tienen actividades industriales de alguna consideración, todos ellos con relaciones abundantes con la capital y el litoral), en

otros su presencia dispersa está ligada a instalaciones de empresas concretas (Yunquera, por ejemplo, ligada a la firma Mayoral), y más frecuentemente recuerda el fenómeno de la industria difusa, bien de actividades tradicionales ligadas a las producciones locales (algunas charcuteras de la Serranía de Ronda, por ejemplo), o bien a otras actividades de difusión más reciente (como la confección) ligadas a las condiciones del mercado de trabajo (frecuente en la Comarca Centro y en la de Antequera).

De todas formas es un grupo pequeño, apenas una docena de municipios, los que en toda la provincia tienen una ocupación industrial apreciable. En estos casos no es lo destacable el volumen de ocupación industria sino su peso relativo, porque la industria representa entre un 15 a un 30% de la ocupación (sólo en algún municipio de pocos habitantes se excede este umbral) y puede considerarse que constituye un elemento importante de diversificación de actividad.

Como fuente de empleo los servicios han adquirido un cierto peso incluso en los menores asentamientos. La presencia de servicios públicos y los mínimos requeridos en los servicios privados a la población (comercio, fundamentalmente), generan un bloque de empleo que excede sistemáticamente al menos al de las actividades industriales. Este mínimo requerido tiene sin embargo reflejos muy diferentes en las estructuras del empleo local de los pequeños asentamientos. Su peso puede ser muy diferente de acuerdo a la dimensión de la actividad. Pueblos poco activos (con transferencias sociales de rentas relativamente importantes en relación a su base productiva) elevan considerablemente el significado de este empleo, en la Serranía de Ronda se encuentran ejemplos sumamente significativos (es el caso de Jimera de Líbar o Genaguacil), pero en general, los asentamientos de menos de 20.000 habitantes no aparecen como especializados en servicios, aunque entre un 20 y 30% del empleo local corresponde al sector.

Como es natural, el contraste es considerable con los núcleos urbanos, y trasluce también la especialización de los núcleos turísticos, de modo que los municipios litorales, aún los de menor volumen demográfico, incluyen una participación mayor de los servicios en su empleo local.

Adjuntamos la relación de los municipios, con su estructura de ocupación, como confirmación de lo señalado. Para una apreciación más rápida con relación a lo

apuntado, se han ordenado por ámbitos comarcales, y dentro de ellos en orden de volumen de población.

Cuadro 3.28: OCUPACIÓN POR SECTORES DE ACTIVIDAD

ÁMBITO ESPACIAL	Población	Empleos	Porcentaje de empleos por sectores					
			Agricultura	Pesca	Minería	Industria	Construcción	Servicios
Alfarnatejo	392	136	83,09	0,00	0,00	0,74	2,21	13,97
Alfarnate	1.429	434	75,35	0,00	0,00	4,38	6,22	14,06
Cuevas Bajas	1.461	528	66,86	0,00	0,00	7,77	12,50	12,88
Villanueva de Tapia	1.610	455	75,82	0,00	0,00	1,32	10,99	11,87
Fuente de Piedra	1.913	638	51,57	0,00	0,00	13,95	8,15	26,33
Cuevas del Becerro	1.949	454	72,47	0,00	0,00	1,54	9,47	16,52
Almargen	2.084	713	55,12	0,00	5,33	11,50	5,19	22,86
Cañete la Real	2.177	599	65,11	0,00	2,84	3,01	6,34	22,70
Riogordo	2.673	752	71,54	0,00	0,00	0,53	3,72	24,20
Humilladero	2.683	1.213	75,76	0,00	0,00	8,82	7,58	7,83
Ardales	2.856	793	64,44	0,00	0,13	5,42	13,24	16,77
Casabermeja	3.016	864	42,82	0,00	0,23	5,79	27,31	23,84
Colmenar	3.146	911	54,99	0,00	0,00	8,78	13,50	22,72
Sierra de Yeguas	3.237	1.015	66,01	0,00	2,66	8,87	8,28	14,19
Vva. del Rosario	3.342	932	63,20	0,00	0,11	1,93	20,71	14,06
Mollina	3.439	1.482	57,49	0,00	0,61	13,63	9,18	19,10
Cuevas S. Marcos	3.980	1.224	68,38	0,00	0,16	8,33	5,72	17,40
Villa. De Algaida	4.147	1.357	67,21	0,00	0,15	12,16	3,61	16,88
Teba	4.385	1.500	79,67	0,00	0,00	4,07	2,80	13,47
Vva. del Trabuco	4.739	1.402	65,12	0,00	0,00	5,56	8,77	20,54
Alameda	5.008	2.098	70,11	0,00	0,05	12,11	6,24	11,49
Campillos	7.681	2.848	48,60	0,00	0,00	15,84	7,97	27,60
Archidona	8.206	2.268	59,22	0,00	0,26	11,86	7,67	20,99
Antequera	40.816	14.085	26,36	0,00	0,09	9,35	12,24	51,96
C. de Antequera	116.369	38.701	49,86	0,00	0,31	9,18	9,96	30,69
Atajate	172	16	62,50	0,00	0,00	0,00	12,50	25,00
Cartajima	207	86	39,53	0,00	0,00	1,16	26,74	32,56

ÁMBITO ESPACIAL	Población	Empleos	Porcentaje de empleos por sectores					
			Agricultura	Pesca	Minería	Industria	Construcción	Servicios
Parauta	215	31	45,16	0,00	0,00	3,23	0,00	51,61
Júzcar	227	39	43,59	0,00	0,00	2,56	38,46	15,38
Benadalid	270	48	60,42	0,00	0,00	0,00	18,75	20,83
Pujerra	295	47	68,09	0,00	0,00	0,00	17,02	14,89
Alpandeire	299	52	69,23	0,00	0,00	1,92	9,62	19,23
Faraján	301	73	46,58	0,00	0,00	0,00	24,66	28,77
Jimera de Libar	378	55	34,55	0,00	0,00	3,64	9,09	52,73
Benalauria	487	108	50,00	0,00	0,00	9,26	18,52	22,22
Genalguacil	556	223	37,67	0,00	0,00	2,24	3,14	56,95
Benarrabá	611	133	48,87	0,00	0,00	14,29	12,78	24,06
Jubrique	820	153	69,28	0,00	0,00	3,92	2,61	24,18
Igualeja	902	243	75,72	0,00	0,00	8,64	4,12	11,52
Algatocín	962	167	46,71	0,00	0,60	8,98	12,57	31,14
Montejaque	1.008	174	52,87	0,00	0,00	6,90	4,02	36,21
Benaolán	1.623	398	29,65	0,00	0,00	35,18	4,02	31,16
Gaucín	1.732	389	41,39	0,00	0,26	3,08	24,42	30,85
Burgo_El	2.102	739	60,76	0,00	0,00	2,84	27,74	8,66
Cortes de la Frontera	3.442	548	33,76	0,00	0,00	16,06	18,25	31,93
Arriate	3.454	743	51,14	0,00	0,00	8,48	14,54	25,84
Ronda	34.214	7.586	15,57	0,00	0,04	8,59	16,10	59,70
C. de Ronda	54.277	12.051	27,90	0,00	0,04	8,88	15,90	47,28
Salares	206	51	74,51	0,00	0,00	0,00	13,73	11,76
Archez	352	140	65,71	0,00	0,00	0,00	25,71	8,57
Macharaviaya	356	116	62,07	0,00	0,00	0,00	24,14	13,79
Sedella	492	123	82,11	0,00	0,00	0,00	0,81	17,07
Cútar	610	151	80,79	0,66	0,00	0,66	0,00	17,88
Totalán	618	138	53,62	0,00	0,00	0,00	19,57	26,81
Canillas de Albaida	732	181	61,33	0,00	0,00	13,81	4,97	19,89
Iznate	766	287	83,62	0,00	0,00	0,00	11,15	5,23
Borge_El	1.018	301	71,43	0,00	0,00	2,66	6,98	18,94
Moclinejo	1.148	337	75,96	0,00	0,00	0,89	7,42	15,73
Arenas	1.194	378	86,77	0,00	0,00	0,79	4,50	7,94
Sayalonga	1.196	399	65,16	0,00	0,00	2,01	19,80	13,03

ÁMBITO ESPACIAL	Población	Empleos	Porcentaje de empleos por sectores					
			Agricultura	Pesca	Minería	Industria	Construcción	Servicios
Viñuela	1.247	452	59,51	0,00	0,22	2,21	23,45	14,60
Comares	1.369	356	72,75	0,00	0,00	4,21	11,24	11,80
Alcaucín	1.534	396	64,14	0,00	0,00	1,52	18,43	15,91
Benamargosa	1.548	545	81,28	0,00	0,00	2,75	1,65	14,31
Almáchar	1.873	901	89,12	0,00	0,00	0,67	4,88	5,33
Canillas de Aceituno	2.171	376	69,15	0,00	0,27	2,13	9,31	19,15
Frigiliana	2.182	551	38,66	0,00	0,18	3,27	22,14	35,75
Benamocarra	2.817	1.003	79,26	0,00	0,10	3,29	6,48	10,87
Competa	2.822	888	38,74	0,00	0,00	2,48	25,34	33,45
Periana	3.318	1.153	70,51	0,00	0,00	2,08	12,06	15,35
Algarrobo	4.844	1.534	58,08	6,84	0,20	0,78	7,30	26,79
Torrox	12.257	3.129	33,24	0,48	0,06	4,86	18,38	42,98
Nerja	16.464	4.565	8,83	0,11	0,04	3,72	18,05	69,24
Rincón de la Victoria	24.224	4.239	6,89	0,19	0,07	7,97	30,05	54,82
Vélez Málaga	56.233	16.001	33,90	1,58	0,15	7,34	12,91	44,12
C. de Vélez	143.591	38.691	37,25	1,00	0,10	5,30	15,48	40,86
Carratraca	835	198	63,13	0,00	0,00	4,04	6,06	26,77
Istán	1.322	132	9,85	0,00	0,00	7,58	33,33	49,24
Monda	1.698	335	18,21	0,00	10,75	8,96	29,55	32,54
Guaro	1.880	291	47,77	0,00	0,00	9,28	17,53	25,43
Ojén	2.091	523	6,12	0,00	14,15	10,52	35,95	33,27
Benahavis	2.116	802	3,24	0,00	0,00	0,75	9,60	86,41
Alozaina	2.159	722	37,81	0,00	0,97	4,99	42,66	13,57
Tolox	2.297	343	55,39	0,00	0,00	5,25	12,24	27,11
Casarabonela	2.507	622	43,25	0,00	0,00	11,25	20,74	24,76
Valle de Abdalajís	2.980	875	72,69	0,00	0,00	5,60	1,37	20,34
Yunquera	3.259	871	38,35	0,00	0,00	32,15	14,12	15,38
Casares	3.338	604	14,90	0,00	3,81	21,19	24,01	36,09
Almogía	4.093	626	47,44	0,00	0,00	16,61	19,17	16,77
Manilva	5.986	1.557	6,55	2,18	0,06	4,56	28,71	57,93
Pizarra	6.593	1.661	25,77	0,00	0,12	19,69	21,67	32,75
Alora	12.471	2.355	48,24	0,00	0,00	4,33	16,22	31,21
Cártama	13.483	3.482	41,93	0,00	0,29	10,80	17,49	29,49

ÁMBITO ESPACIAL	Población	Empleos	Porcentaje de empleos por sectores					
			Agricultura	Pesca	Minería	Industria	Construcción	Servicios
Alhaurín el Grande	17.488	4.090	13,13	0,00	0,07	18,63	27,38	40,78
Coín	17.998	4.128	6,61	0,00	1,26	19,36	32,53	40,24
Alhaurín de la Torre	22.654	4.165	6,89	0,00	1,08	10,18	22,62	59,23
Valle Guadalhorce	127.248	28.382	23,63	0,12	0,89	12,97	23,09	39,29
Benalmádena	33.557	10.941	1,03	0,02	0,07	3,62	13,13	82,12
Estepona	43.527	11.409	2,55	1,76	0,19	2,82	23,30	69,38
Torremolinos	43.613	14.587	0,82	0,13	0,07	3,11	6,22	89,66
Mijas	44.741	12.888	1,76	0,06	0,36	5,81	22,39	69,62
Fuengirola	50.263	15.899	0,92	0,88	0,06	3,36	19,32	75,46
Marbella	110.847	47.009	1,12	0,24	0,02	3,37	21,27	73,98
Málaga	534.207	185.036	1,75	0,11	0,11	8,78	11,42	77,83
Costa Occidental	860.755	297.769	1,57	0,23	0,11	6,81	14,13	77,15

Fuente: Seguridad Social 2001.
Elaboración propia.

3.3.3. Las limitaciones del mercado laboral.

En estas líneas queremos dirigir la atención a las limitaciones de la economía del espacio rural de la provincia de Málaga, como reflejo de la limitada diversificación productiva que acabamos de comentar, y de las consecuencias de una dependencia en grado todavía tan elevado de la ocupación agraria.

Los parámetros que miden el mercado laboral, la ocupación y el paro, son indicadores muy adecuados para acercarnos a este perfil del espacio rural. Creemos que la debilidad del mercado laboral expresa la que en general presenta la economía rural. La refleja de manera más fehaciente que otros parámetros como los niveles de renta familiar. Y ello debido a la compensación tan importante de las transferencias sociales, especialmente las que se originan en pensiones y otras subvenciones. Su participación en el sostenimiento de la sociedad rural es como se sabe muy importante y hace compatible una cierta calidad de vida y una actividad productiva restringida.

El análisis de las rentas declaradas (tomamos el IRPF del año 2000, por unificar fechas en torno a los datos censales y otros) muestra la menor potencia económica del medio rural, tanto en la consideración de su volumen global (como es absolutamente lógico) como en su relación a las personas que las generan. En el cuadro 3.29 se presentan los resultados de su análisis por tamaño de municipios, y del mismo destacamos dos hechos claves. Uno, que la renta declarada por habitante es doble en los núcleos urbanos de más de 20.000 habitantes, que en el resto de municipios sea cual sea su estrato dimensional. Y otro, que dentro de los asentamientos rurales, la dimensión no introduce diferencias tan sensibles a no ser en la inferioridad manifiesta de los pequeños asentamientos de menos de 1000 habitantes.

Cuadro 3.29: VOLUMEN DE RENTAS, POR TAMAÑO DE LOS MUNICIPIOS

Habitantes	IRPF (en euros)		Rentas/Habitantes	
	Total Rentas Netas	Rentas de Trabajo	Total	De trabajo
<1.000	17.939.339	12.555.542	1.487	1.041
1.000-2.000	66.452.627	47.865.968	2.234	1.609
2.000-5.000	187.869.176	129.660.507	1.919	1.324
5.000-10.000	88.707.718	63.320.762	2.650	1.892
10.000-20.000	233.703.977	168.012.745	2.592	1.863
>20.000	4.384.794.632	3.424.295.956	4.221	3.296
Total	4.979.467.469	3.845.711.480	3.824	2.953

Fuente: SIMA.

Elaboración propia.

Los mismos datos observados por ámbitos comarcales, ponen de manifiesto el papel del litoral en la generación de rentas. Las ciudades litorales de la comarca centro (Málaga incluida) generan el 75% de las rentas declaradas. La proporción que concentran por habitante, indica que no es mera concentración poblacional, sino también, como es natural, la localización de actividades más productivas, las que generan la diferencia.

Cuadro 3.30: VOLUMEN DE RENTAS, POR ÁMBITOS COMARCALES

ÁMBITO ESPACIAL	IRPF (en euros)		Rentas/Habitantes	
	Total Rentas Netas	Rentas de Trabajo	Total	De trabajo
Antequera	308.573.539	218.840.565	2.652	1.881
Ronda	161.843.950	123.519.755	2.982	2.276
Vélez-Málaga	464.086.773	343.177.960	3.232	2.390
Centro (salvo)	356.738.873	280.000.154	2.803	2.200
Ciudades litorales	3.688.224.334	2.880.173.046	4.285	3.346
Total	4.979.467.469	3.845.711.480	3.824	2.953
Comarcas sin las cabeceras urbanas				
Antequera	165.462.703	111.450.194	2.190	1.475
Ronda	35.504.054	25.189.414	1.770	1.256
Vélez-Málaga	277.533.077	208.616.779	3.177	2.388
Centro (salvo)	356.738.873	280.000.154	2.803	2.200

Fuente: SIMA.

Elaboración propia.

Descontando este grupo de ciudades, las diferencias por ámbitos geográficos son menos notables. Pero otra cuestión a destacar es que gran parte de esta riqueza está concentrada en la cabecera comarcal. Vélez concentra el 60% de la comarca de Vélez, Antequera concentra el 52%, y el extremo máximo es la Comarca de Ronda, donde el 80% de la riqueza esta polarizada en la capital. Por ello, frente a la media de 3.824 euros de renta declarada por habitante en la provincia, la media de los pueblos de la Serranía es solo de 1.770. Las diferencias se mantienen considerando incluso únicamente las rentas de trabajo, y se trasluce en esta inferioridad de los municipios rurales la incidencia del trabajo agrario.

El volumen del mercado de trabajo es un buen indicador de la situación de las economías rurales. La tasa de actividad refleja el alcance total del mismo al sumar la oferta y la demanda de trabajo. Como exploración, mediremos la oferta, el empleo local, por el número de cotizaciones a la Seguridad Social. Observada a través de los datos agregados de los municipios por volumen de población (cuadro 3.31), se advierte la inferioridad de la misma en función del rango de los asentamientos. La media de la provincia se sitúa en 53,05 ocupados o parados por 100 personas entre 15 y 65 años. Media que superan únicamente los asentamientos de más de 20.000 habitantes. Por debajo de ella todos los demás, y se reduce de acuerdo al volumen de

población ¹¹ hasta limitarse a sólo el 44% (diez puntos porcentuales menos que en las ciudades) en los asentamientos pequeños.

Cuadro 3.31: MERCADO LABORAL, POR TAMAÑO DE LOS MUNICIPIOS

ÁMBITO ESPACIAL	A Empleos	B Parados	C. Activos (A+B)	D. Pob 15-65 años	TASAS		
					Activ. (C/D)	Ocup. (A/C)	Paro (B/C)
<1.000	2.995	426	3.421	7.617	44,91	87,55	12,45
1.000-2.000	8.293	1.097	9.390	19.302	48,65	88,32	11,68
2.000-5.000	28.280	3.222	31.502	64.072	49,17	89,77	10,23
5.000-10.000	10.432	1.317	11.749	22.565	52,07	88,79	11,21
10.000-20.000	21.749	3.469	25.218	61.007	41,34	86,24	13,76
>20.000	343.845	54.001	397.846	728.611	54,60	86,43	13,57
Total	415.594	63.532	479.126	903.174	53,05	86,74	13,26

Fuente: SIMA.
Elaboración propia.

Por ámbitos comarcales (cuadro 3.32), las diferencias apuntan a otro tipo de factores además del ya señalado de la debilidad general de los pequeños asentamientos, en concreto también denotan la posible vinculación de la población local al mercado de trabajo de otras localidades próximas. La movilidad de trabajo residencia extramunicipal es sin duda un factor que distorsiona la apreciación de los mercados de trabajo locales, y en la provincia de Málaga se pueden advertir la emergencia de áreas de cohesión laboral en torno a la ciudad y la costa¹².

¹¹Discrepa el grupo de asentamientos de 5000 a 1000 habitantes. Son en cierto modo erráticos, Sólo son seis municipios, y de carácter periurbano, de modo que su mercado de trabajo esta falseado por la movilidad de trabajo residencia, algo que ocurre con mucha más generalidad en los ámbitos de la Comarca Centro.

¹² NATERA RIVAS, J. J. (2002): *Heterogeneidad social y diferenciación residencial en Marbella*. Biblioteca Popular Malagueña. Núm 88. Diputación de Málaga. 228 pp.

Cuadro 3.32: MERCADO LABORAL POR ÁMBITOS COMARCALES

Comarcas	A Empleos	B Parados	C. Activos (A+B)	D. Pob 15-65 años	TASAS		
					Activ. (C/D)	Ocup. (A/C)	Paro (B/C)
Antequera	38701	4101	42802	76691	55,81	90,42	9,58
Ronda	12051	3168	15219	35585	42,77	79,18	20,82
Vélez-Málaga	38691	6390	45081	98339	45,84	85,83	14,17
Centro (*)	28382	4612	32994	87133	37,87	86,02	13,98
Ciudades litorales	297769	45261	343030	605426	56,66	86,81	13,19
Total	415.594	63.532	479.126	903.174	53,05	86,74	13,26
Comarcas sin las cabeceras urbanas							
Antequera	24616	2351	26967	49473	54,51	91,28	8,72
Ronda	4465	1077	5542	12791	43,33	80,57	19,43
Vélez-Málaga	22690	3470	26160	59070	44,29	86,74	13,26

(*) Descontando las ciudades litorales.

Fuente: SIMA.

Elaboración propia.

Esta circunstancia es destacable en el caso de la Comarca Centro-Sur. Se traduce en una descompensación entre el volumen de mercado local y el volumen de la población en edad activa: la proporción decae en el Guadalhorce a sólo 37. Por debajo incluso de la de Ronda, que excluida la capital es igualmente muy baja. En oposición, las ciudades de la comarca Centro, ofrecen una tasa muy superior a la media provincial.

La primera observación es por tanto la escasa dimensión relativa y absoluta de los mercados de trabajo de las localidades rurales. Sin embargo, las tasas de ocupación o de paro, tal como se refleja en los cuadros precedentes, presentan un saludable ajuste entre oferta y demanda. Por lo menos en comparación a la media de la provincia. De hecho, observando los datos en la agregación de municipios por volumen de población (cuadro 3.31), los de menor tamaño tienen una tasa de paro inferior a la media y a la de los asentamientos mayores. Por ámbitos comarcales (cuadro 3.32), las diferencias adquieren una dimensión mayor y señalan situaciones de claro desajuste. La situación más grave se identifica en la comarca de Ronda, de modo que no sólo representa el mercado más restringido sino también el más desajustado entre oferta y demanda. La escasa capacidad de absorber la fuerza de trabajo local se refleja en una tasa alta de desempleo, en el que tienen una incidencia

importante la incapacidad de absorber las nuevas incorporaciones (el 24% del paro registrado en la comarca de Ronda es de población sin empleo anterior).

Solamente en el caso de Ronda, la importancia del desempleo confirma la apreciación que venimos manteniendo sobre la debilidad del mercado de trabajo rural. Consideramos, sin embargo, que la opacidad de las estadísticas es importante a la hora de valorar este hecho.

Debemos considerar, al menos, tres circunstancias que desvirtúan la situación real. Dos de ellas ya consideradas: el recurso a la movilidad cotidiana para trabajar en otro municipio (no siempre una opción de vida, sino una imposición económica), que reduce el peso de la demanda de empleo y por tanto no incide en el paro, y la emigración estructural de jóvenes que reducen su presión en el mercado de trabajo. La tercera circunstancia a la que ahora haremos referencia, es la persistencia del paro encubierto del medio rural, al amparo de la eventual ocupación en el sector agrario.

Es necesaria una ojeada a la ocupación agraria para confirmar la persistencia de este rasgo de los mercados de trabajo en los municipios rurales, de tanta significación social. Al respecto hemos analizado conjuntamente el empleo, el paro registrado, y el número de eventuales subsidiados en el año 2000, y hemos extraído una tasa que no es la de paro en términos legales, pero que sí refleja el alcance del paro encubierto¹³.

El paro encubierto en la agricultura es de alguna manera intrínseco al sector, por lo que las diferencias en orden a los niveles de poblamiento o incluso a los ámbitos geográficos pueden no ser muy elevadas. No obstante, a fin de mantener una misma estructura presentamos los resultados por estratos de tamaño (cuadro 3.33) y por ámbitos comarcales (cuadro 3.34). Las diferencias son significativas: por tamaños, en cuanto la agricultura es reducto de ocupación en ausencia de otras actividades, el paro encubierto aumenta con el menor rango de la actividad; por ámbitos geográficos, se refleja el tipo de agricultura, reduciéndose el paro encubierto en las comarcas de agricultura más intensiva.

Desde la perspectiva de este trabajo, el significado de la eventualidad de la ocupación agraria se agrava considerablemente al advertir en qué medida se ven reflejadas las activas. Considerando el espacio provincial, se constata que de cada 100

¹³ La misma apreciación se pudiera obtener de comparar el volumen de ocupados con el número de UTAs, puesto que éstas son unas 25.500, para un total de 48.321 ocupados.

varones subsidiados figuran 150 mujeres en la misma situación (INEM, 2001). Se registran observaciones que superan ampliamente este valor¹⁴. El hecho que conviene destacar es la presencia marginal de la mujer en la actividad agraria, como testimonio de su debilidad en el mundo laboral rural, y de la escasa capacidad de la propia economía, para dar cabida a sus demandas. Los casos en los que esta relación se invierte, responden a la presencia de otras actividades que puedan absorber a las activas, como puede ser la situación de Yunquera, donde la tasa de feminidad cae por debajo del 10%, en estrecha relación con la firma Mayoral. El carácter muy localizado de estas actividades no permite trazar demasiadas expectativas en este sentido, lo que centra nuevamente la atención en la problemática de género.

Pero las diferencias en los niveles señalados son menos importantes en general que el hecho que queremos destacar: una parte esencial del mercado de trabajo se basa en la agricultura y mantiene un paro encubierto muy importante.

Cuadro 3.33: MERCADO LABORAL AGRARIO, POR TAMAÑO DE LOS MUNICIPIOS

Habitantes	Sector Agrario				
	A Empleos	B Parados Registrados	C Trabajadores Subsidiados	D Parados+ Subsidiados	Paro Encubierto (% D/A)
<1.000	1875	15	886	901	48,05
1.000-2.000	5352	31	3101	3132	58,52
2.000-5.000	16036	105	7487	7592	47,34
5.000-10.000	4726	41	2093	2134	45,15
10.000-20.000	4848	30	1491	1521	31,37
>20.000	15484	449	4622	5071	32,75
Total	48321	671	19680	20351	42,12

Fuente: SIMA.
Elaboración propia.

¹⁴ Tal es la situación de municipios como Alameda, donde la relación entre los géneros llega al 184%).

Cuadro 3.34: MERCADO LABORAL AGRARIO, POR ÁMBITOS COMARCALES

ÁMBITO ESPACIAL	Sector Agrario				
	A Empleos	B Parados Registrados	C Trabajadores Subsidiados	D Parados+ Subsidiados	Paro Encubierto (%D/A)
Antequera	19.269	153	9.444	9.597	49,81
Ronda	3.349	75	1.392	1.467	43,80
Vélez-Málaga	14.409	89	5.654	5.743	39,86
Centro (*)	6.704	56	2.459	2.515	37,51
Ciudades litorales	4.590	298	731	1.029	22,42
Total	48.321	671	19.680	20.351	42,12
Comarcas sin las cabeceras urbanas					
Antequera	15.556	105	7.789	7.894	50,75
Ronda	2.172	41	1.011	1.052	48,43
Vélez-Málaga	8.984	44	3.929	3.973	44,22

(*) Salvo ciudades litorales.

Fuente: SIMA.

Elaboración propia.

Con esta perspectiva, la valoración social de la economía rural no es muy positiva. Tomemos sólo un ejemplo, el de la Comarca Norte, que es de una de las comarcas con iniciativas de modernización abundantes. Su mercado de trabajo parece amplio -una tasa de actividad alta a escala provincial (55 ocupados o parados sobre 100 personas entre 15 y 65 años)- y ajustado entre oferta y demanda, si se atiende a peso muy moderado del paro (9%). Ahora bien, si se descuenta la capital, la ocupación depende en un 63,1% del empleo de la agricultura. El desempleo registrado será bajo (apenas un 8%), pero la mitad de los ocupados tienen que estar amparados bajo el subsidio agrario. Su inexistencia, se reflejaría en una tasa de actividad muy reducida, o en una espectacular subida de la tasa de paro.

Cada ámbito comarcal tiene perfiles propios. El paro registrado en la Comarca de Ronda refleja la menor capacidad de encubrir el paro de su agricultura. La orientación hacia mercados de trabajo urbanos, disminuye la presión en la Comarca Centro, igual que el litoral oriental palía la atonía del interior de la Axarquía. Pero el

hecho general subyace. La desagrarización sigue su curso, y en general, los efectos de la modernización productiva todavía no alcanzan a cubrir el vacío que aquel proceso deja en el mercado de trabajo.

3.4. LA APLICACIÓN EN MÁLAGA DE LAS POLÍTICAS DE SOSTENIMIENTO DEL MEDIO RURAL.

El deterioro de los espacios rurales y especialmente los desequilibrios regionales hicieron reaccionar a las distintas esferas de la Administración (europea, nacional y regional) poniendo en marcha un abanico de instrumentos que propiciaran la recuperación y el mantenimiento de la población y el medio rural, produciéndose un cambio en la concepción y diseño de las políticas dirigidas a estas regiones. En el capítulo anterior describimos las políticas de sostenimiento del medio rural, que constituyen el marco global en el que se desenvuelven las actuaciones específicas aplicadas a los espacios concretos. En las líneas que siguen, atenderemos la situación de la provincia de Málaga, con el fin de perfilar el impacto de las medidas aplicadas.

Antes de ello conviene diferenciar los dos grupos de políticas fundamentales, una la que se inserta dentro de la política económica del Gobierno español, y pretende mantener la población rural creando planes especiales de empleo en las áreas más desfavorecidas¹⁵. La otra es, recordando lo que se expuso en el segundo capítulo de este trabajo, la que emana del seno de la U.E. y pretende llegar a la diversificación económica para dar trabajo permanente a los residentes de estas áreas.

En cuanto a las políticas provenientes de la U.E., hay que recordar que durante mucho tiempo la intervención de la U.E. en el mundo rural en estos aspectos fue muy parcial y dispersa, si bien las medidas que se habían gestado podían tener en la mayor parte de los casos repercusiones directas en el desarrollo, aunque no se

¹⁵ SANCHO COMINS, J. (coord.) (2001): *Desarrollo rural. De los fundamentos a la aplicación*. Paraninfo. Madrid. 82 pp.

Se trata de los Planes de Empleo Rural, desarrollados únicamente en las comunidades con una masa de población agraria mayor, Andalucía y Extremadura, y el Plan Especial de Empleo para zonas rurales deprimidas (convenios específicos entre el INEM, las comunidades autónomas y las corporaciones locales), desarrollados en las dos Castillas., Murcia, Galicia y la Comunidad Valenciana.

perseguía de manera explícita y sistemática tal objetivo¹⁶. Las nuevas políticas rurales se han diseñado para crear estructuras que ayuden a las localidades rurales a desarrollar por ellas mismas mecanismos para su autodesarrollo, de acuerdo a los planteamientos de desarrollo que se han expuesto en capítulos anteriores, con la reestructuración de los fondos estructurales y la aparición de las iniciativas de desarrollo rural (LEADER) en 1991.

En este punto caben destacar tres grandes líneas políticas de gran incidencia en la recuperación, mantenimiento y calidad de vida de la población rural que han afectado a la provincia malagueña, unas encaminadas a dinamizar económicamente estas áreas mediante la creación de iniciativas de trabajo, otras en cambio evitando el despoblamiento, al formularse como ayudas a las rentas de la población rural:

- Transferencias sociales, procedentes del Instituto Nacional de Empleo (INEM), dirigidas al fomento del empleo agrario y ayudas a los parados agrarios.
- Subvenciones canalizadas a través de la política de desarrollo regional agrícola o rural de la UE y que afectan exclusivamente a los empresarios agrarios.
- Iniciativas de desarrollo rural (Programas LEADER y PRODER).

3.4.1. Las transferencias de rentas¹⁷.

Las transferencias económicas que reciben las zonas más desfavorecidas de forma directa, tanto en ayudas a la renta como en transferencias sociales, constituyen un aspecto muy importante para evaluar y comprender la situación actual de muchos espacios rurales. El mundo rural malagueño no ha sido ajeno al conjunto de políticas que se han ido gestionando en los países avanzados, a fin de mantener y recuperar la población rural, aunque hay que diferenciar dos hechos significativos respecto a otros espacios rurales: por un lado, que a pesar de la importancia que, como apreciaremos,

¹⁶ Durante la mayor parte del siglo XX, las políticas rurales desarrolladas se diseñaron para mejorar y transformar la agricultura, para reducir el aislamiento de las localidades rurales, mejorar los servicios básicos (electricidad, teléfono, el acceso a las carreteras de primer orden, etc.). Eran políticas encaminadas a mejorar el acceso de la población rural a los centros urbanos, programas que continúan siendo importantes e imprescindibles para las áreas rurales, pero su misión ha cambiado sutilmente.

¹⁷ Los aspectos desarrollados en este epígrafe están basados en el trabajo: LARRUBIA VARGAS, R., NAVARRO RODRÍGUEZ, S., MOSTAZO MORENO, S. (2002): 'El papel de las transferencias de rentas en las familias rurales malagueñas'. *Baética*. Núm. 24. Pp. 63-91. Málaga.

en el cómputo total de ayudas sociales poseen las provenientes de la UE, éstas son considerablemente más bajas que las de otras regiones europeas, al quedar en su mayor parte la orientación productiva provincial al margen de las más subvencionadas por el organismo europeo y, en segundo lugar, Málaga al igual que el resto de la región andaluza y a diferencia de otros espacios españoles, se singulariza por percibir en exclusividad las ayudas por desempleo agrario pertenecientes al Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social (REASS en adelante) y que se impondrá en algunos espacios sobre el resto de prestaciones.

La provincia de Málaga recibe una media anual por concepto de ingresos sociales y transferencia de rentas agrarias del orden de los 691,9 millones de € (115129.1 millones de las antiguas pesetas), de los cuales el 84,2% proceden de las pensiones de jubilación, el 9,4% del desempleo agrario y el 6,2 % restantes de la UE. Estas transferencias afectan al 30% de la población y supone que el 35% de la renta media declarada por los perceptores tenga su origen en estos ingresos.

Cuadro 3.35: DISTRIBUCIÓN COMARCAL DE LAS PRESTACIONES SOCIALES (miles de millones de pesetas).

COMARCAS	Ayudas de la UE			Pensiones de Jubilación			REASS			Total Prestaciones	
	Total	% (1)	% (2)	Total	% (1)	% (2)	Total	% (1)	% (2)	TOTAL	%
Antequera	3292.9	14.8	45.6	13892.9	62.7	14.3	4940.8	22.3	45.3	22126.6	34.6
Ronda	1203.6	16.9	16.6	5177.2	72.8	5.3	722.4	10.1	6.6	7103.2	8.7
Guadalhorce	2217.3	3.08	30.7	67793.9	94.2	69.8	1903.6	2.6	17.4	71914.8	39.2
Vélez-Málaga	494.8	3.5	6.8	10170.8	72.7	10.4	3318.9	23.7	30.4	13984.5	17.3
Provincia	7208.7	6.2	100	97035.06	84.2	100	10885.9	9.4	100	115129.1	100

(1) % Respecto al total comarcal; (2) % Respecto al total provincial

Fuente: FEOGA, INEM, S. Social.

El reparto territorial del conjunto de prestaciones sitúa en primera posición la comarca del Guadalhorce, seguida inmediatamente por la de Antequera, que se reparten casi equitativamente las tres cuartas partes. En el primer caso esta preeminencia se debe al peso de las pensiones de jubilación, que canaliza el 69,8% de

Las autoras, generosamente, nos han permitido además manejar la información originaria.

las provinciales y suponen el 94,2% de las transferencias sociales comarcal, aunque, como después veremos, no se debe tan sólo al grado de envejecimiento de la comarca, sino también a la cuantía de las mismas, al ser la zona más poblada de la provincia y al ubicarse en ella la capital provincial.

En la comarca de Antequera, existe un reparto algo más equilibrado de los tres capítulos de prestaciones. Al bajar las pensiones de jubilación a algo menos de los dos tercios del total, aumenta la participación del subsidio de desempleo agrario (22,3%) y la subvención agraria (14,8%), siendo el espacio malagueño que más recibe por este concepto, 45,3% del subsidio provincial. En tercera posición aparece la comarca de Vélez-Málaga, en la que junto a las pensiones de jubilación (72,7%) vuelve a destacar el peso del REASS (23,7%). En última posición, con el 8,7% de las prestaciones provinciales, aparece la comarca de Ronda, siendo el único espacio donde las ayudas provenientes de la UE se imponen sobre el desempleo agrario (Cuadro 2.35), sobre todo por las ayudas complementarias y ganaderas.

Como se ha venido señalado empíricamente en diversos trabajos, la recuperación en general del mundo rural es un hecho a partir de la década de los 80, cuando se produce una inflexión en el proceso de abandono rural y el estancamiento o recuperación de la población empieza a ser una realidad.

La segunda consideración positiva que hemos apuntado es que el aumento de la protección o cobertura social en España al hilo del desarrollo del Estado del Bienestar, ha permitido elevar considerablemente el nivel de vida de la población rural, de forma que aquella idea de que el ahorro en el mundo rural no es el resultado de un crecimiento extraordinario de los ingresos sino de un control moderado de los gastos, de un sacrificio personal, está desmantelándose. La consecuencia de estas transferencias es que el nivel de ingresos de una familia rural de modestas dimensiones (matrimonio, dos hijos y abuelo/s) les permite vivir holgadamente, al estar su renta integrada por la percepción del subsidio agrario que puede ser cobrado por los cuatro miembros de la unidad familiar, la pensión de jubilación de el/los abuelo/s, a lo que hay que sumar la actividad sumergida desarrollada. El posible ahorro que conlleva este volumen de ingresos, en raras ocasiones se canaliza hacia inversiones productivas, a lo sumo en la adquisición de una propiedad agraria o urbana. Es lo que muchos autores señalan como la pasividad del mundo rural explicable por la "no necesidad acuciante", especialmente de los espacios más alejados de la dinámica urbana.

La cuestión en nuestra perspectiva más destacable, es la nivelación que todo esto conlleva en cuanto a la obtención de unos mínimos aceptables de rentas en las familias rurales. Para algunos pueblos, los de economías mas reducidas, generalmente de escaso volumen demográfico, estas transferencias representan por encima de las rentas de las actividades productivas. Si bien esto es indicio de una fuerte atonía económica, es también la expresión de un sistema social beneficioso para el sostenimiento de los asentamientos rurales.

Como indicador de lo apuntado, adjuntamos una relación de los municipios con un valor que relaciona renta per cápita y las transferencias sociales per cápita. Los hemos ordenado en orden ascendente, añadiendo la comarca a la que pertenecen y su volumen demográfico. Se advierte sin dificultad, la importancia de estas transferencias en los de menor volumen demográfico de las comarcas interiores.

Cuadro 3.36: ÍNDICE ENTRE LAS TRANSFERENCIAS SOCIALES PER CAPITA Y LA RENTA PER CÁPITA

Municipio	Ámbito comarcal	Habitantes	AYUDA/RENTA
Mijas	Comarca Centro Sur	44741	0,69
Benahavís	Comarca Centro Sur	2116	0,70
Benalmádena	Comarca Centro Sur	33557	0,77
Torremolinos	Comarca Centro Sur	43613	0,94
Alhaurín de la Torre	Comarca Centro Sur	22654	1,02
Marbella	Comarca Centro Sur	110847	1,06
Rincón de la Victoria	Comarca de Vélez	24224	1,08
Fuengirola	Comarca Centro Sur	50263	1,13
Estepona	Comarca Centro Sur	43527	1,35
Málaga	Comarca Centro Sur	534207	1,48
Nerja	Comarca de Vélez	16464	1,68
Coín	Comarca Centro Sur	17998	2,64
Manilva	Comarca Centro Sur	5986	2,74
Istán	Comarca Centro Sur	1322	2,94
Ojén	Comarca Centro Sur	2091	3,53
Alhaurín el Grande	Comarca Centro Sur	17488	4,54
Vélez-Málaga	Comarca de Vélez	56233	4,83
Monda	Comarca Centro Sur	1698	5,77

Municipio	Ámbito comarcal	Habitantes	AYUDA/RENTA
Ronda	Comarca de Ronda	34214	6,17
Pizarra	Comarca Centro Sur	6593	6,80
Villanueva del Rosario	Comarca Norte	3342	7,00
Benaoján	Comarca de Ronda	1623	7,08
Torrox	Comarca de Vélez	12257	7,37
Arriate	Comarca de Ronda	3454	8,07
Guaro	Comarca Centro Sur	1880	8,08
Frigiliana	Comarca de Vélez	2182	8,11
Antequera	Comarca Norte	40816	8,73
Álora	Comarca Centro Sur	12471	8,78
Casares	Comarca Centro Sur	3338	10,13
Montejaque	Comarca de Ronda	1008	10,51
Jimera de Líbar	Comarca de Ronda	378	10,95
Tolox	Comarca Centro Sur	2297	12,37
Cártama	Comarca Centro Sur	13483	13,02
Almogía	Comarca Centro Sur	4093	13,07
Archidona	Comarca de Vélez	8206	13,87
Júzcar	Comarca de Ronda	227	13,96
Cortes de la Frontera	Comarca de Ronda	3442	14,03
Yunquera	Comarca Centro Sur	3259	14,04
Algarrobo	Comarca de Vélez	4844	14,10
Benarrabá	Comarca de Ronda	611	14,46
Casabermeja	Comarca Norte	3016	14,63
Casarabonela	Comarca Centro Sur	2507	14,76
Alozaina	Comarca Centro Sur	2159	15,05
Cómpeta	Comarca de Vélez	2822	15,98
Alcaucín	Comarca de Vélez	1534	16,18
Cartajima	Comarca de Ronda	207	16,47
Algatocín	Comarca de Ronda	962	16,67
Cuevas del Becerro	Comarca Norte	1949	16,88
Faraján	Comarca de Ronda	301	16,92
Villanueva de Algaidas	Comarca Norte	4147	17,49
Campillos	Comarca Norte	7681	17,57
Atajate	Comarca de Ronda	172	17,70
Macharaviaya	Comarca de Vélez	356	18,29

Municipio	Ámbito comarcal	Habitantes	AYUDA/RENTA
Totalán	Comarca de Vélez	618	18,39
Pujerra	Comarca de Ronda	295	18,73
Carratraca	Comarca Centro Sur	835	19,72
Gaucín	Comarca de Ronda	1732	19,94
Jubrique	Comarca de Ronda	820	20,00
Colmenar	Comarca Norte	3146	20,48
Villanueva del Trabuco	Comarca Norte	4739	20,65
Riogordo	Comarca Norte	2673	22,04
Igualeja	Comarca de Ronda	902	22,10
Canillas de Albaida	Comarca de Vélez	732	22,28
Cuevas Bajas	Comarca Norte	1461	23,13
Benamocarra	Comarca de Vélez	2817	25,69
Fuente de Piedra	Comarca Norte	1913	26,02
Canillas de Aceituno	Comarca de Vélez	2171	26,55
Cuevas de San Marcos	Comarca Norte	3980	26,77
Mollina	Comarca Norte	3439	26,90
Ardales	Comarca Norte	2856	27,25
Sierra de Yeguas	Comarca Norte	3237	27,39
Viñuela	Comarca de Vélez	1247	27,62
Genalguacil	Comarca de Ronda	556	28,78
Periana	Comarca de Vélez	3318	29,04
Moclinejo	Comarca de Vélez	1148	29,45
Sedella	Comarca de Vélez	492	30,36
Cútar	Comarca de Vélez	610	30,51
Comares	Comarca de Vélez	1369	30,59
Alpandeire	Comarca de Ronda	299	30,72
Parauta	Comarca de Ronda	215	31,43
Villanueva de Tapia	Comarca de Vélez	1610	31,95
Benamargosa	Comarca de Vélez	1548	33,39
Benalauría	Comarca de Ronda	487	33,77
Burgo (El)	Comarca de Ronda	2102	34,27
Alfarnate	Comarca Norte	1429	34,38
Alameda	Comarca Norte	5008	34,99
Teba	Comarca Norte	4385	35,37
Salares	Comarca de Vélez	206	35,47

Municipio	Ámbito comarcal	Habitantes	AYUDA/RENTA
Arenas	Comarca de Vélez	1194	37,08
Sayalonga	Comarca de Vélez	1196	38,06
Alfarnatejo	Comarca Norte	392	40,47
Benadalid	Comarca de Ronda	270	42,19
Humilladero	Comarca Norte	2683	43,02
Almargen	Comarca Norte	2084	47,95
Cañete la Real	Comarca Norte	2177	51,89
Valle de Abdalajís	Comarca Centro Sur	2980	53,36
Borge (El)	Comarca de Vélez	1018	55,20
Almáchar	Comarca de Vélez	1873	65,20
Iznate	Comarca de Vélez	766	73,15
Árchez	Comarca de Vélez	352	74,95

Fuente: SIMA, INEM y Seguridad Social.
Elaboración Susana Mostazo.

3.4.2. Las acciones integradas sobre la provincia¹⁸.

Como hemos apuntado con anterioridad, la constatación de la existencia de un medio rural que caminaba a dos velocidades, unos espacios integrados en los nuevos procesos de desarrollo, y otros espacios descolgados de dichos procesos y en claro declive, llevó a la UE a actuar sobre estas áreas desde una perspectiva diferente a la que se había venido efectuando, surgiendo así las iniciativas de desarrollo que pretenden reactivar y hacer aparecer nuevas actividades económicas que permitan el resurgimiento demográfico y socioeconómico de estas áreas rurales.

A través de los programas Leader I y II, 1104 regiones europeas han sido beneficiadas, de ellas 183 en España y 22 andaluzas. Esto ha supuesto una inversión

¹⁸ Las consideraciones sobre las iniciativas comunitarias de desarrollo rural se han extraído fundamentalmente de los siguientes trabajos elaborados para ello:

NAVARRO RODRÍGUEZ, S., LARRUBIA VARGAS, R. (2000): 'Los programas Leader en la provincia de Málaga. Su contribución al desarrollo del espacio rural'. *Baética*. Núm. 22. Pp. 109-145. Málaga. 2000.

LARRUBIA VARGAS, R. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2001): 'Las estrategias europeas para el desarrollo local en el medio rural malagueño'. *Jábega* Núm. 87. Pp. Málaga. 2001.

LARRUBIA VARGAS, R. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1996): 'Una estrategia para el desarrollo rural integrado, los programas Leader. Su desarrollo en la provincia de Málaga'. *Baética*. Núm. 18. Pp. Málaga. 1996.

económica para el medio rural andaluz de más de 900 millones de € (casi quince mil millones de pesetas) durante el Leader I, que duplicó el presupuesto inicial previsto y que sin duda ha supuesto una dinámica positiva de crecimiento y ha roto la anterior situación de atonía en la que estaban inmersas las áreas rurales.

Respecto al Leader II las perspectivas fueron más positivas en cuanto que aumentó la subvención prevista, alrededor de 120 millones de € (unos veinte mil millones de pesetas), la ampliación geográfica de la experiencia, pasándose de 9 a 22 las regiones afectadas. A través de estos dos programas, puesto que el Leader +, dada su juventud, carece de perspectiva suficiente para evaluarlo, se puede decir que ha supuesto una significativa experiencia en el ámbito rural, que si bien ha puesto de manifiesto los déficit que en materia de coordinación entre políticas horizontales y verticales es preciso vencer aún, no lo es menos el hecho de que ha servido para que una parte de la población del medio rural vaya adquiriendo conciencia de la necesidad de sustituir la cultura del subsidio y del desarrollo exógeno y sectorial reivindicado por aquella otra actitud de desarrollo global y autoconstruido, que sea capaz de movilizar los recursos humanos y naturales de un gran número de comarcas rurales con el fin de diversificar sus economías y permitir, en consecuencia, el mantenimiento de unos niveles de calidad de vida mínimo para sus poblaciones (SAENZ LORITE, M. et al. 2000)¹⁹.

En la provincia de Málaga a través de las dos iniciativas Leader, se han aplicado cinco programas (el 16,1% de los andaluces), dos en la primera fase, el CEDER Axarquía y el CEDER Serranía de Ronda en el frente occidental; y tres en la segunda fase cuando en 1994 se une a los dos primeros grupos uno tercero, el GAL Dessnien, ubicado entre las comarcas de Ronda y Valle del Guadalhorce.

En cuanto al programa Proder, se está aplicando en cuatro zonas, que intentan abarcar la diversidad de los territorios rurales que no contemplan los Leader: Proder Valle del Guadalhorce, Proder Guadalbeba, Proder Nororiental y Proder comarca de Antequera. En total los programas Proder actúan sobre 29 municipios, que unidos a los de los Leader, son 86 los municipios malagueños sobre los que se están llevando a cabo alguna actuación en desarrollo rural, habiendo quedado al margen, lógicamente, los municipios con características más urbanas, más dinámicos económicamente y

¹⁹ SAENZ LORITE, M. et al. (2000): 'Una iniciativa comunitaria para el desarrollo rural. Análisis del Leader I y II en Andalucía'. En *Lecturas Geográficas*, homenaje al profesor José Estébanez Álvarez. Editorial Complutense, 915 pp.

menos dependientes de la actividad agraria, se trata de los municipios situados en el cordón litoral.

Para la puesta en marcha de estos programas, la Comisión Europea adjudicó para los veintisiete Grupos de Acción Local de Andalucía que se seleccionaron, una suma de 72,4 millones de € (12.058,8 millones de pesetas), procedentes de los Fondos Estructurales FEOGA y FEDER. El Estado Español aportó 31,7 millones de € (5.273,7 millones de pesetas) y la aportación privada mínima fue de 57,9 millones de € (9.637,5 millones de pesetas). De ello resulta un coste total del programa Proder de 162 millones de € (26.970 millones pesetas). Los cuatro grupos Proder malagueños recibieron una subvención total de 27,5 millones de € (4.587,8 millones de pesetas), el 31,5% procedente de la UE, el 13,8% del Estado Español, y el 54,6% restante fue aportación privada (GIARDIN Y GALÁN, F.J., 2001)²⁰.

Pasando a la iniciativa Leader, hay que señalar que sin ser una de las que ha movilizado más recursos financieros, ha jugado un papel fundamental dentro de las políticas comunitarias de desarrollo rural tanto por la cuantía global de las inversiones comprometidas, como por haberse superado ampliamente las previsiones iniciales. Por tanto ha resultado hasta el momento una política barata y rentable. Además si a su bajo coste se añade su impacto social, la ratio impacto/coste alcanza unos valores sensiblemente superiores a los de otras actuaciones políticas. Por ello, en estas líneas se trata de presentar los impactos de las iniciativas Leader en la provincia de Málaga, que han llegado a áreas a veces caracterizadas por su apatía y por el sentimiento de estar demasiado lejos de las zonas donde se toman las decisiones que más les afectan.

El conjunto de los programas Leader malacitanos ha encauzado hacia el medio rural una inversión total de 44,7 millones de € (7444,9 millones de pesetas), un 36,78% en la primera fase y el 63,21% restante en la segunda. Este desequilibrio se ha debido a la existencia de un nuevo grupo en el Leader II y al aumento financiero de los dos restantes. Dos datos interesantes para determinar la implicación de estos programas en los procesos de desarrollo locales son, por un lado, la inversión real alcanzada (inversión efectiva dirigida finalmente hacia el medio rural), que ha superado ampliamente a la prevista (inversión proyectada en los programas previos a

²⁰ GIARDIN Y GALÁN, F.J. (2001): 'El desarrollo rural en la provincia de Málaga'. *Jábega*. Núm. 87. Pp. Exma. Diputación Provincial de Málaga. 2001.

la solicitud de la iniciativa) en ambas iniciativas, respectivamente en 4,85 y 15,58 millones de € (807,1 y 2592,43 millones de pesetas) y, por otro lado, la procedencia de la inversión con elevado grado de participación de la iniciativa privada, cerca del 60% del presupuesto total (Cuadros 3.37 y 3.38).

Para comprender o evaluar lo que han supuesto las iniciativas en el desarrollo rural de la provincia, lo realizaremos a raíz de las valoraciones que de la aplicación de estos programas se pueden realizar, en la línea de los logros alcanzados y de los retos pendientes de cara a acciones futuras. La cuestión primordial es comprobar si realmente estas iniciativas de desarrollo local han motivado logros importantes, si han conseguido dinamizar unos espacios deprimidos. A nivel institucional la respuesta es positiva, si bien la opinión que se desprende sobre el terreno es moderadamente optimista. Se parte de una situación poco favorable al desarrollo, una situación que en sí misma dificulta el paradigma de la iniciativa Leader, la consecución de inversión privada como motor de desarrollo, a la que se anima con subvenciones paralelas, pues de sí este contexto no es propicio a atraer estas inversiones. Pero también es cierto que el sistema de poblamiento y el deterioro numérico de sus efectivos no hace imprescindible como acicate al desarrollo de fuertes inversiones, sino que las pequeñas pueden resultar eficaces y difusoras del crecimiento y además son las más propicias para la consecución de un desarrollo sostenible basado en los recursos autóctonos.

Cuadro 3.37: DISTRIBUCIÓN GENERAL DE LOS FONDOS LEADER I EN MÁLAGA

CEDER AXARQUÍA												
Medidas (2)	PROYECTOS		INVERSIONES (millones de pesetas)									
			TOTAL		PÚBLICAS						PRIVADAS	
					TOTAL		UE		NACIONAL			
	Nº	%	Millones	%.	Millones	% (1)	UE	%	Millones	%	Millones	%
B1	18	13.14	45.44	4.10	25.84	56.87	18.77	41.31	7.07	15.56	19.6	43.13
B2	14	10.22	178.97	16.14	169.96	94.97	4.21	2.35	165.75	92.62	9.01	5.03
B3	80	58.39	615.47	55.49	288.51	46.88	217.83	35.39	70.68	11.49	326.95	53.12
B4	7	5.11	34.09	3.07	13.2	38.71	13.2	38.71	0	0	20.89	61.29
B5	17	12.41	170.9	15.41	67.45	39.47	43.27	25.32	24.18	14.15	103.45	60.54
B6												
B7	1	0.73	64.22	5.79	44.05	68.59	29.74	46.3	14.31	22.29	20.17	31.41
Total	137	100	1109.09	100	609.01	54.91	327.02	29.49	281.99	25.42	500.08	45.09
CEDER SERRANIA DE RONDA												
B1	15	10.95	29.89	1.8	24.61	82.36	19.15	64.08	5.46	18.28	5.27	17.64

Medidas (2)	PROYECTOS		INVERSIONES (millones de pesetas)									
			TOTAL		PÚBLICAS						PRIVADAS	
					TOTAL		UE		NACIONAL			
	Nº	%	Millones	%.	Millones	% (1)	UE	%	Millones	%	Millones	%
B2	11	8.03	27.6	1.69	24.83	89.96	9.21	33.39	15.62	56.57	2.77	10.04
B3	60	43.80	691.6	42.43	197.8	28.6	146.59	21.2	51.21	7.4	493.8	71.4
B4	23	16.79	344.33	21.12	114.43	33.23	85.79	24.91	28.64	8.32	229.9	66.77
B5	17	12.41	429.1	26.3	93.03	21.68	33.85	7.89	59.18	13.79	336.06	78.32
B6	10	7.30	48.24	2.95	18.72	38.8	18.72	38.8	0	0	29.52	61.2
B7	1	0.73	59.15	3.6	59.15	100	34.84	58.91	24.31	41.09	0	0
Total	137	100.00	1629.9	100	532.58	32.68	348.15	21.36	184.43	11.32	1097.32	67.32
TOTAL PROVINCIAL												
B1	33	12.04	75.33	2.75	50.45	66.98	37.92	75.16	12.53	24.84	24.87	33.02
B2	25	9.124	206.57	7.54	194.79	94.30	13.42	6.89	181.37	93.11	11.78	5.70
B3	140	51.09	1307.07	47.72	486.31	37.21	364.42	74.94	121.89	25.06	820.75	62.79
B4	30	10.95	378.42	13.82	127.63	33.73	98.99	77.56	28.64	22.44	250.79	66.27
B5	34	12.41	600	21.91	160.48	26.75	77.12	48.06	83.36	51.94	439.51	73.25
B6	10	3.65	48.24	1.76	18.72	38.81	18.72	100.00	0	0.00	29.52	61.19
B7	2	0.73	123.37	4.50	103.2	83.65	64.58	62.58	38.62	37.42	20.17	16.35
Total	274	100	2738.99	100.00	1141.59	41.68	675.17	59.14	466.42	40.86	1597.4	58.32

(1). Los valores porcentuales de la inversiones públicas se han realizado respecto al total de la inversión de cada medida.

(2) MEDIDAS:

B1: Apoyo técnico al desarrollo rural

B2: Formación profesional y ayuda a la contratación

B3: Turismo rural

B4: Pequeñas empresas, artesanías y servicios

B5: Valorización y comercialización de la producción agraria

B6: Conservación y mejora del medio ambiente y su entorno

Fuente: CEDER Axarquía y CEDER Serranía de Ronda.

Para acercarnos a los planteamientos previos, un primer aspecto interesante es valorar el grado de consolidación del proceso de desarrollo iniciado en nuestra provincia en 1992, contrastando las dos iniciativas llevadas a cabo por los dos grupos veteranos, así como los logros de éstos respecto a los alcanzados por el grupo que se ha iniciado en el proceso a través del Leader II (GAL Dessnien).

El grado de madurez en el desarrollo rural emprendido se constata, en primer lugar, al superarse en los grupos pioneros durante el Leader II las cantidades previstas y comprometidas más holgadamente que en el Leader I; y en segundo lugar, el mayor afianzamiento conseguido por los dos grupos veteranos frente al GAL

Dessnien, el más joven, que únicamente ha superado las previsiones iniciales en 3,09 millones de € (515 millones de pesetas).

Otro aspecto que cabría valorar son los logros conseguidos en torno al grado de dinamización de la población rural en el desarrollo, y en aras a la pretendida diversificación de actividades. Respecto al primer aspecto, ha sido muy positivo el grado de implicación de la iniciativa privada en los proyectos, por encima de las previsiones iniciales en todos los casos, a lo que hay que añadir como positivo la constatación de que los beneficiarios de los programas son en un altísimo porcentaje residentes en las comarcas.

Como reto importante en la línea de los agentes financiadores, hay que señalar la escasa implicación de la iniciativa privada en las medidas no productivas, esto es, las encaminadas al apoyo técnico al desarrollo rural, la que potencia la formación profesional y la que se centra en la conservación del medio ambiente (medidas B1, B2 y B6) que suelen tener una aplicación de carácter comarcal, de forma que son las que concentran el mayor volumen de esta inversión, relegando la privada a las directamente productivas. En este punto, traemos a la palestra una de las ideas lanzadas por algunos agentes de desarrollo en cuanto que se debe reducir la importancia de las subvenciones directas a las empresas, y que se vayan aumentando las acciones dirigidas a resolver las carencias estructurales y vertebradoras de las comarcas, lo que supondrá tener que actuar duro y eficazmente en torno a la movilización de la iniciativa pública. También es asumible el mayor dinamismo de esta segunda iniciativa, en el número de proyectos ejecutados respecto al primer Leader, destacando sobre manera la vitalidad del CEDER Serranía de Ronda, con 92 proyectos más sobre los 28 del CEDER Axarquía.

Cuadro 3.38. DISTRIBUCIÓN GENERAL DE LOS FONDOS LEADER II EN MÁLAGA

Medidas (2)	PROYECTOS		INVERSIONES (millones de pesetas)									
			TOTAL		PÚBLICAS						PRIVADAS	
					TOTAL		UE		NACIONAL			
	Nº	%	Millones	%.	Millones	% (1)	UE	%	Millones	%	Millones	%
CEDER AXARQUÍA												
B1 (2)	25	15.15	102.76	4.39	102.25	99.49	71.95	64.22	30.3	35.27	0.51	0.5
B2	12	7.27	51.87	2.22	45.31	87.35	36.88	71.1	8.43	16.25	6.56	12.64

Medidas (2)	PROYECTOS		INVERSIONES (millones de pesetas)									
			TOTAL		PÚBLICAS						PRIVADAS	
					TOTAL		UE		NACIONAL			
	Nº	%	Millones	%.	Millones	% (1)	UE	%	Millones	%	Millones	%
CEDER AXARQUÍA												
B3	82	49.69	1260.1	53.89	389.76	30.93	262.42	20.82	127.34	10.11	870.33	69.07
B4	13	7.88	481.79	20.6	126.38	26.23	75.25	15.62	51.13	10.61	355.4	73.77
B5	20	12.12	302.21	12.92	97.77	32.35	75.54	24.99	22.23	7.36	204.43	67.64
B6	13	7.88	139.17	5.95	123.99	89.09	58.21	41.83	65.78	47.26	15.17	10.9
Total	165	100	2337.92	100	855.49	37.07	580.27	24.82	275.22	12.25	1452.43	62.93
CEDER SERRANIA DE RONDA												
B1	18	7.86	158.73	6.44	145.38	91.59	84.36	53.15	61.02	38.44	13.35	8.41
B2	21	9.17	38.59	1.57	28.21	73.09	21.58	55.92	6.63	17.17	5.00	12.95
B3	58	25.33	1116.91	45.34	311.53	27.89	194.42	17.41	93.57	8.38	805.38	72.11
B4	40	17.47	327.44	13.29	99.83	30.49	64.84	19.80	34.99	10.68	227.61	69.51
B5	44	19.21	627.93	25.49	222.76	35.48	125.79	20.03	96.97	15.44	405.17	64.52
B6	48	20.96	193.89	7.87	166.61	85.93	76.83	39.63	89.78	46.31	24.56	12.67
Total	229	100	2463.49	100	950.78	38.60	567.83	23.05	382.95	15.55	1481.07	60.12
B1	17	10.12	109.33	5.84	109.13	100	78.17	71.49	30.96	28.51	0	0
B2	10	5.95	46.74	2.5	36.61	78.32	28.41	60.78	8.2	17.54	10.12	21.6
B3	70	41.67	1111.4	59.52	369.76	33.27	272.28	24.5	97.48	8.77	741.63	66.73
B4	31	18.45	237.13	12.7	77.48	32.66	62.11	26.19	15.37	6.47	159.7	67.33
B5	18	10.71	203.96	10.92	65.14	31.93	44.2	21.67	20.94	10.26	138.81	68.05
B6	22	13.1	158.9	8.51	156.54	98.51	105.68	66.5	50.86	32.01	2.35	1.48
Total	168	100	1867.33	100	814.7	43.63	590.87	31.64	223.83	11.99	1052.62	56.37
TOTAL PROVINCIAL												
B1	60	10.68	370.82	5.56	356.76	96.21	234.48	63.23	122.28	32.97	13.86	3.74
B2	43	7.65	137.20	2.06	110.13	80.27	86.87	63.32	23.26	16.95	21.68	15.80
B3	210	37.37	3488.41	52.31	1071.05	30.70	729.12	20.90	318.39	9.13	2417.34	69.30
B4	84	14.95	1046.36	15.69	303.69	29.02	202.20	19.32	101.49	9.70	742.71	70.98

TOTAL PROVINCIAL												
B5	82	14.59	1134.10	17.01	385.67	34.01	245.53	21.65	140.14	12.36	748.41	65.99
B6	83	14.77	491.96	7.38	447.14	90.89	240.72	48.93	206.42	41.96	42.08	8.55
Total	562	100	6668.74	100.00	2620.97	39.30	1738.97	26.08	882.00	13.23	3986.12	59.77

(1). Los valores porcentuales de la inversiones públicas se han realizado respecto al total de la inversión de cada medida.

(2) MEDIDAS:

B1: Apoyo técnico al desarrollo rural

B2: Formación profesional y ayuda a la contratación

B3: Turismo rural

B4: Pequeñas empresas, artesanías y servicios

B5: Valorización y comercialización de la producción agraria

B6: Conservación y mejora del medio ambiente y su entorno

Fuente: CEDER Axarquía y CEDER Serranía de Ronda.

Al segundo aspecto, esto es, el grado de diversificación productiva conseguido, podemos acercarnos a través de la tipología de los proyectos realizados y la financiación por medidas en los distintos GAL. Mediante estos parámetros se constata el concepto restringido de pluriactividad, al estar, en general, las acciones y la financiación polarizadas en torno a la medida B3 (Turismo Rural). En los Leader malagueños la financiación adjudicada a esta medida ha superado holgadamente el diseño del programa en Andalucía, tanto para la primera fase (51%), como para la segunda (29,2 %), si bien al respecto hay que hacer algunas puntualizaciones, desde el momento en que el CEDER rondeño se ha apartado de este comportamiento, pues en ningún momento ha podido ser calificado de orientación turística al no polarizar en esta medida el 50% de la inversión total; frente a él, el CEDER veleño y el GAL Dessnien siempre han tenido una clara vocación turística, superando las inversiones previstas, el primero de los grupos en lógica concordancia con la andadura turística de la región en la que se inserta (litoral oriental); en cuanto al comportamiento del grupo Dessnien, era previsible al iniciar en esta fase su andadura, tener un rico patrimonio natural y cultural que explotar y haber sido muy parcas las actividades desarrolladas previamente en el sector (tan sólo la gestión de la marca turística de la zona dentro del marco del Plan Futures, programa que también ha incidido en el litoral occidental). La situación de polarización en torno al turismo se agudiza desde dos puntos de vista: en primer lugar, porque dentro del turismo rural las acciones están muy centradas en torno a una submedida, concretamente la creación y acondicionamiento de los distintos tipos de alojamientos rurales y, en segundo lugar, porque las acciones incluidas en las medidas B2 (formación profesional y ayuda a la contratación) y B6 (conservación y mejora del medioambiente) están orientadas al desarrollo turístico

(curso de formación y capacitación del personal turístico, acondicionamiento de parajes naturales, etc). Es evidente, por tanto, la precaria línea de acción seguida en las actuaciones turísticas siendo un reto para el futuro la diversificación de la oferta, ofreciendo al turista un paquete integrado de actividades complementarias, básicamente deportivas y recreativas que han sido las más olvidadas. Igualmente ha carecido esta iniciativa de estudios en profundidad sobre la evaluación de impactos y capacidad de carga del territorio. Y por último, habría que solventar la máxima carencia que apreciamos en estas actuaciones, la comercialización del producto rural y su ordenamiento y gestión. En este sentido aunque se han creado centrales de reservas, quedaría por hacer una campaña de sensibilización de la población sobre la importancia de su utilización tanto a nivel de usuario como de propietarios.

Junto a estas consideraciones hay que dejar constancia de toda una serie de problemáticas, que han tenido que ir solventando los grupos y que han entorpecido su dinámica y principios expresados en los programas. Por su generalización en la mayoría de los grupos, es el derivado de que todas estas medidas dejan un amplio campo de intervención a las administraciones nacionales, en virtud de la cofinanciación y del carácter territorializado de todas ellas, lo cual exige un nivel de coordinación que no siempre ha sido el deseable, que se plasma en la dilación en hacer efectivos los pagos, en la multitud de trabas burocráticas que retrasaba considerablemente el inicio de las acciones, en las sucesivas y reiteradas evaluaciones a las que se han visto sometido los grupos, etc.

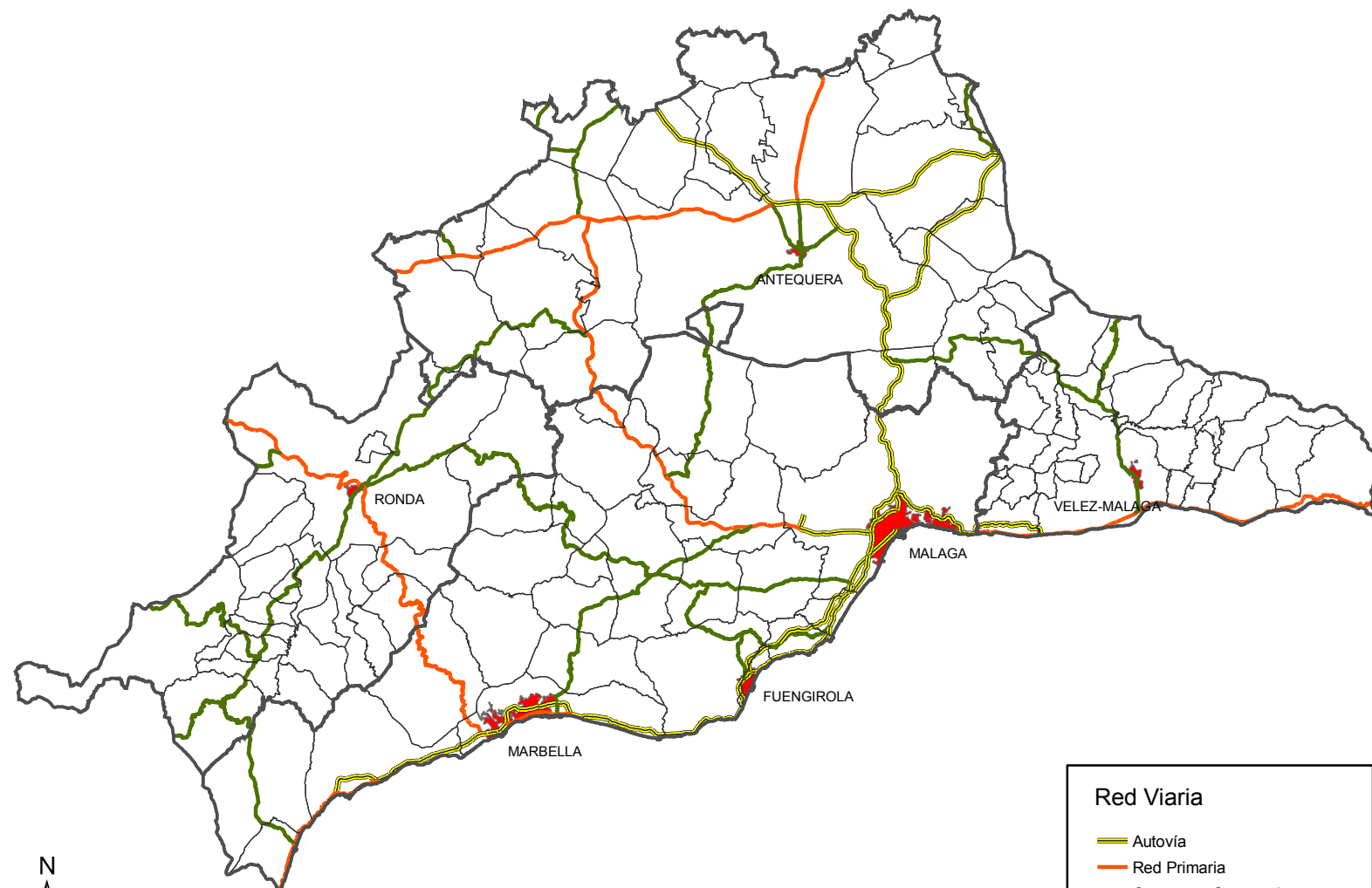
Para concluir habría que hacer dos tipos de consideraciones, por un lado respecto al pretendido imperativo de desarrollo rural integrado y, por otro lado, respecto a la consolidación del desarrollo emprendido a largo plazo. Respecto a la filosofía implícita en la iniciativa hay que apuntar que ha habido ciertos aspectos en el Leader II que suponen un pequeño avance con respecto al Leader I en el desarrollo rural integrado, como se aprecia en la leve diversificación productiva alcanzada al otorgársele mayor participación a las Pymes y a la valoración y comercialización de la producción local, si bien quedan algunos retos que cumplir, entre los que podemos destacar en primer lugar, que se ha insistido en el desarrollo y diversificación del medio rural al margen de la agricultura; en segundo lugar, la escasa participación de los aspectos medioambientales y ecológicos tal y como se pone de manifiesto en el escaso capital movilizado por la medida B6 (conservación y mejora del medio ambiente), en una iniciativa que pretende asumir la filosofía del desarrollo sostenible y, en tercer lugar, el escaso aporte financiero para la dotación de infraestructuras y

equipamientos colectivos, fundamental para la consolidación del tejido socioeconómico y social de la comarca. A estos aspectos habría que añadir los problemas de financiación y gestión, la escasez de personal de la que han dispuesto los grupos y el período de espera desde el Leader II al Leader Plus que ha entorpecido la dinámica de los grupos y los grandes principios expresados en los programas.

La segunda consideración, vistas todas estas carencias y dificultades, hace cuestionarnos hasta qué punto estas zonas están suficientemente preparadas para asumir por ellas mismas su propio desarrollo, tanto en lo referente a la continuidad de las acciones ya emprendidas, como a la gestión de nuevos proyectos. La incertidumbre se nos plantea desde el momento en que los grupos dependen en alto grado de la ayudas externas, cuando la cantidad y la agilidad de la financiación pública no ha sido suficiente, cuando la iniciativa privada ha sido muy parca en su contribución a proyectos de carácter comarcal y no productivos y además requiere una incentivación continuada. De esta forma, en el período que ahora se inicia, con el Leader Plus sería conveniente corregir los fallos y carencias detectados hasta el momento, lo que supondría aumentar las inversiones en infraestructura, continuar la movilización y dinamización de la población local en aras de su propio desarrollo y, por último, realizar un seguimiento de la efectividad de las acciones emprendidas, de la misma manera que las Administraciones Públicas se han mostrado sumamente exigentes en lo que atañe a la evaluación de los grupos de acción y en el seguimiento de las subvenciones otorgadas, del mismo modo debería tener la Administración el mismo interés en comprobar el grado de rentabilidad de las acciones llevadas a cabo (casas rurales, hoteles, rutas turísticas, empresas agroalimentarias, etc). Este seguimiento en aras a corregir posibles deficiencias, nos parece clave si se tiene en cuenta que el volumen de ingresos que está percibiendo el medio rural va a reducirse, al menos habría que asegurarse la buena gestión del dinero ya invertido, si se ha canalizado hacia proyectos claramente viables y que tendrán continuidad. Esa reducción ya se ha constatado para la próxima política de desarrollo rural que refleja la Agenda 2000, donde se reafirma en la sustitución de una política productivista por una política global dirigida al desarrollo rural, y que probablemente siga reduciéndose si en un término medio se consigue la ampliación hacia los países del Este de la UE.

MENU

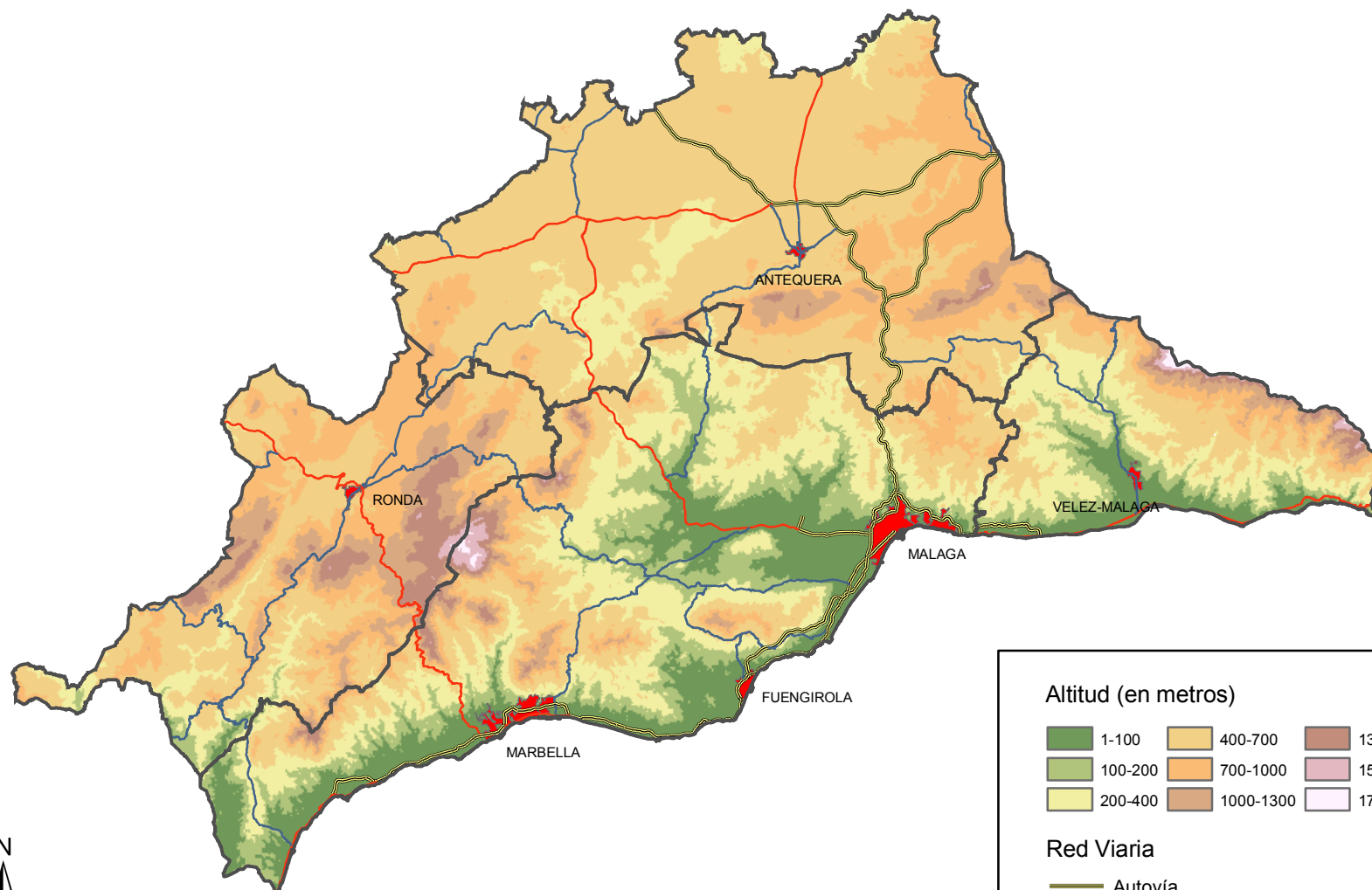
SALIR

**Red Viaria**

- Autovía
- Red Primaria
- Carreteras Comarcales

MENU

SALIR



N
1 : 800000

Altitud (en metros)

1-100	400-700	1300-1500
100-200	700-1000	1500-1700
200-400	1000-1300	1700-2000

Red Viaria

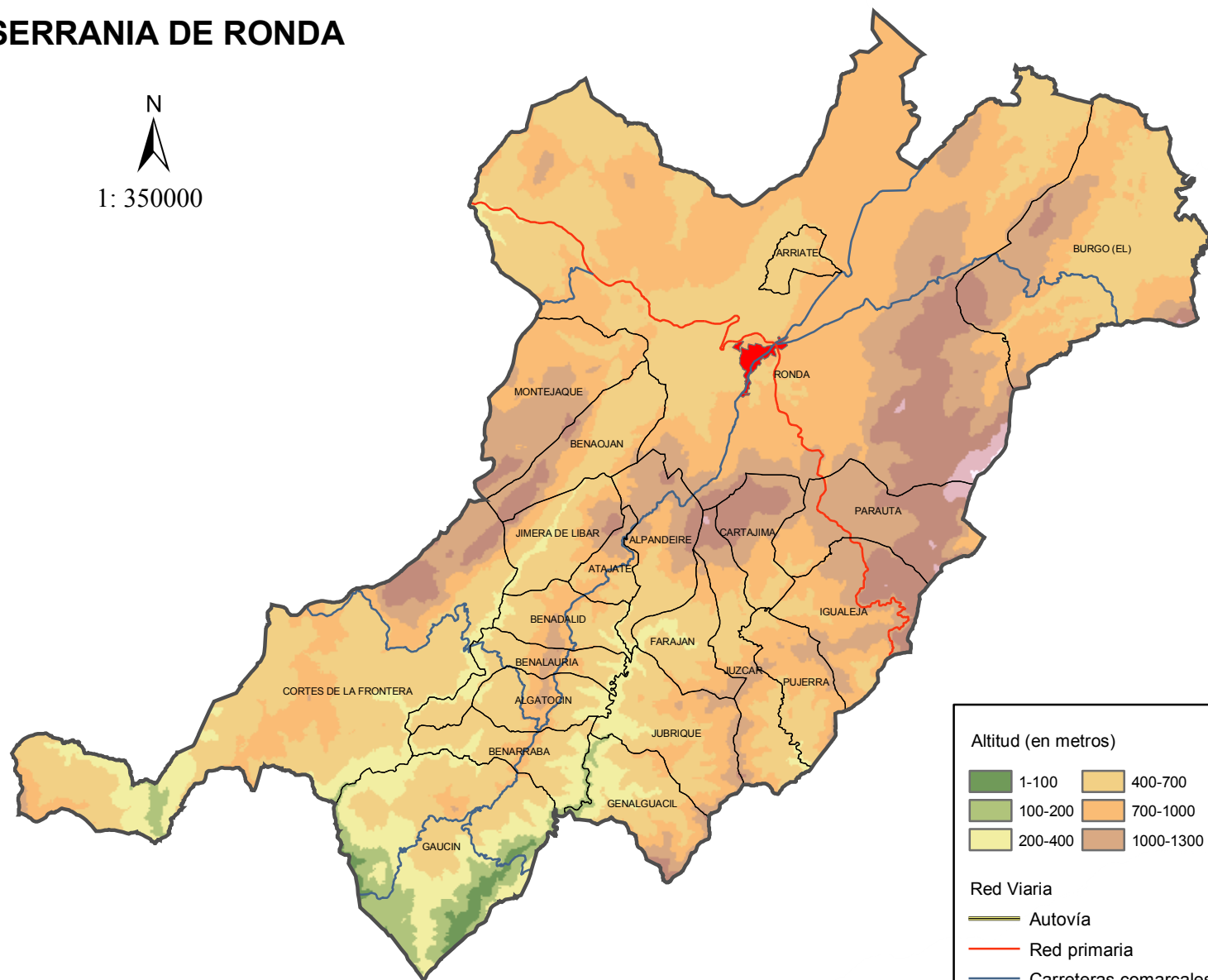
- Autovía
- Red primaria
- Carreteras comarcales

MENU

SALIR

SERRANIA DE RONDA

N
1: 350000

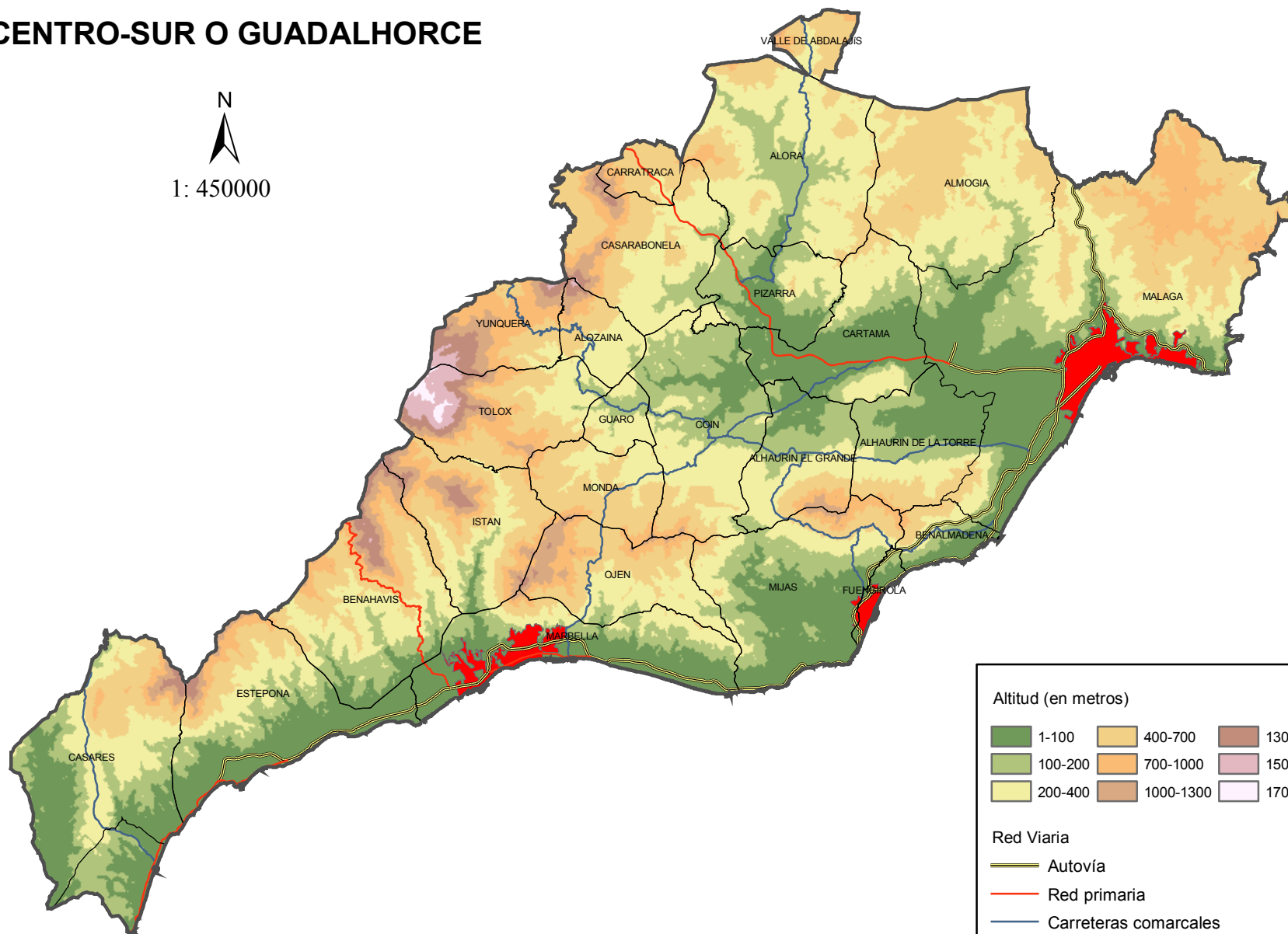


MENU

SALIR

CENTRO-SUR O GUADALHORCE

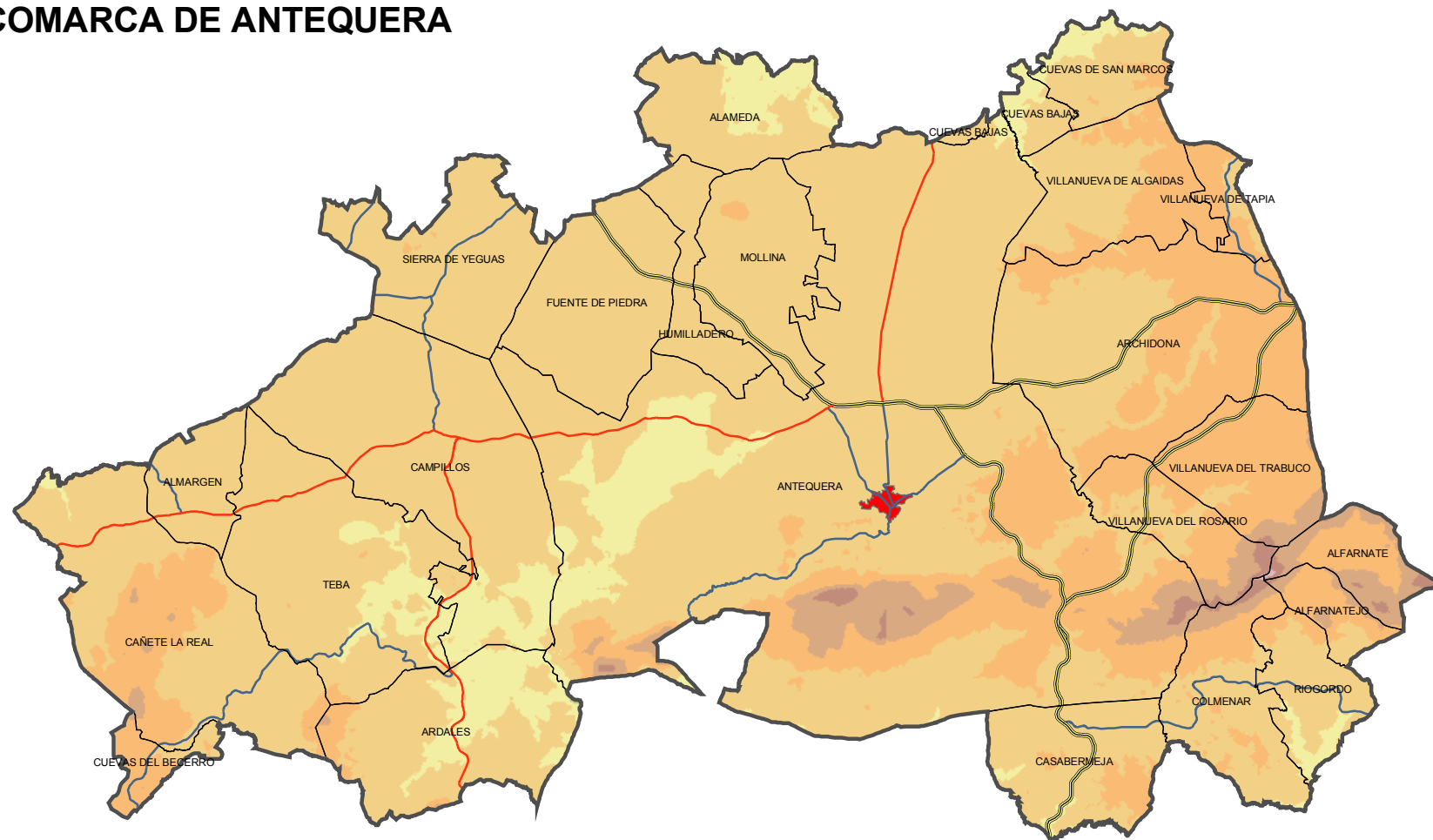
N
1: 450000



MENU

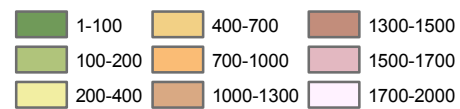
SALIR

COMARCA DE ANTEQUERA

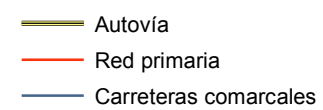


1: 400000

Altitud (en metros)



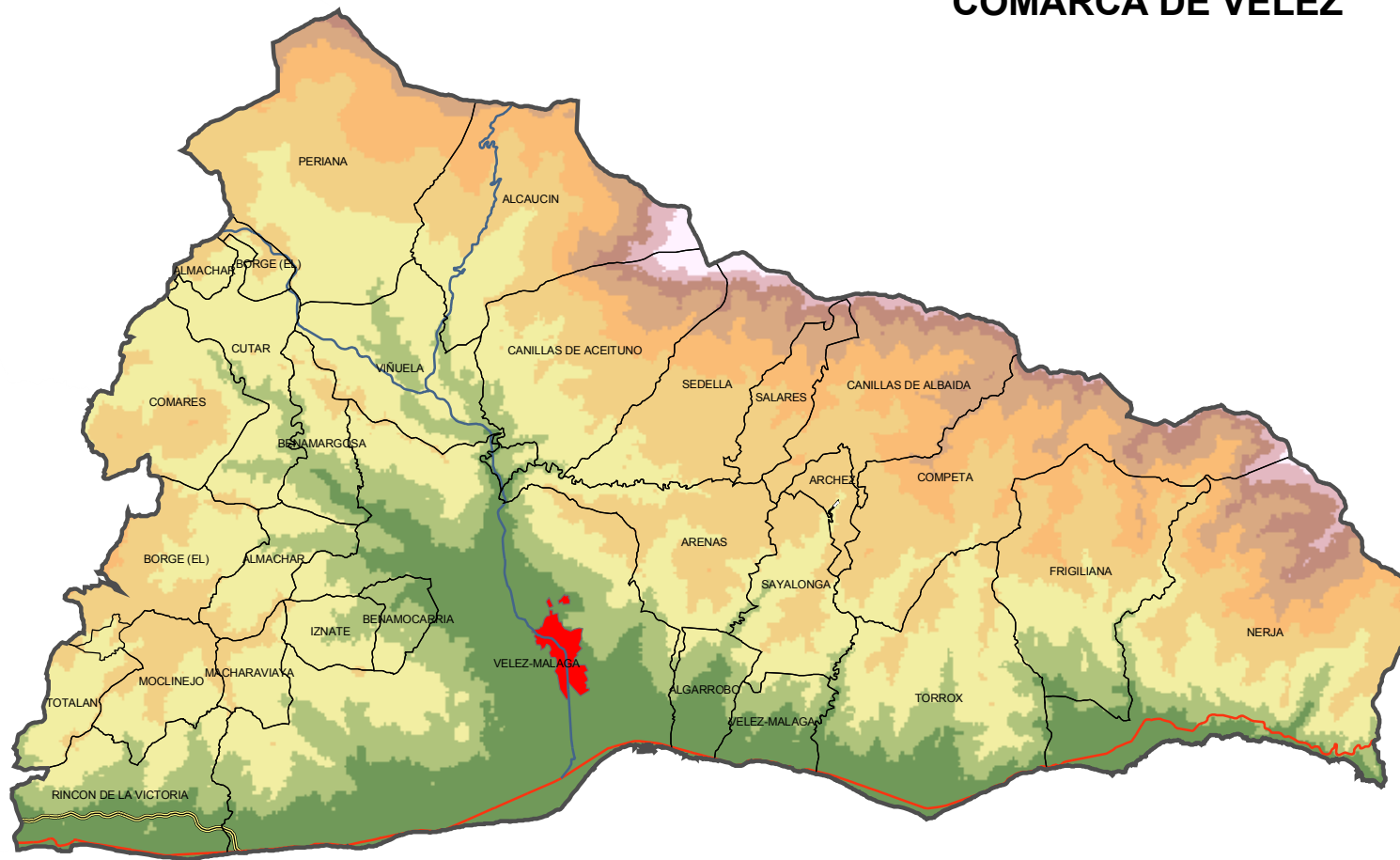
Red Viaria



MENU

SALIR

COMARCA DE VELEZ



1 : 800000

Altitud (en metros)

1-100	400-700	1300-1500
100-200	700-1000	1500-1700
200-400	1000-1300	1700-2000

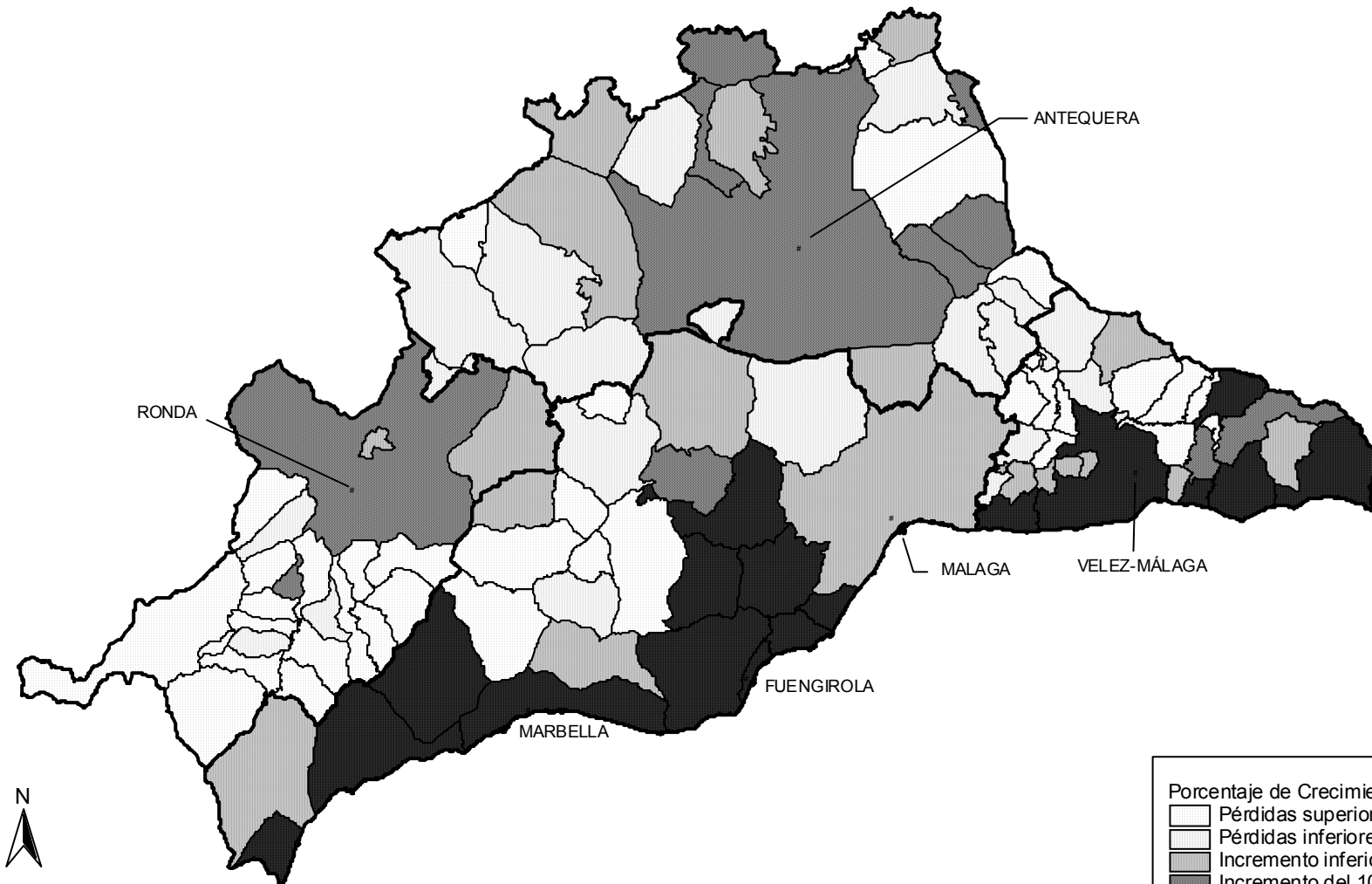
Red Viaria

Autovía
Red primaria
Carreteras comarcales

MENU

SALIR

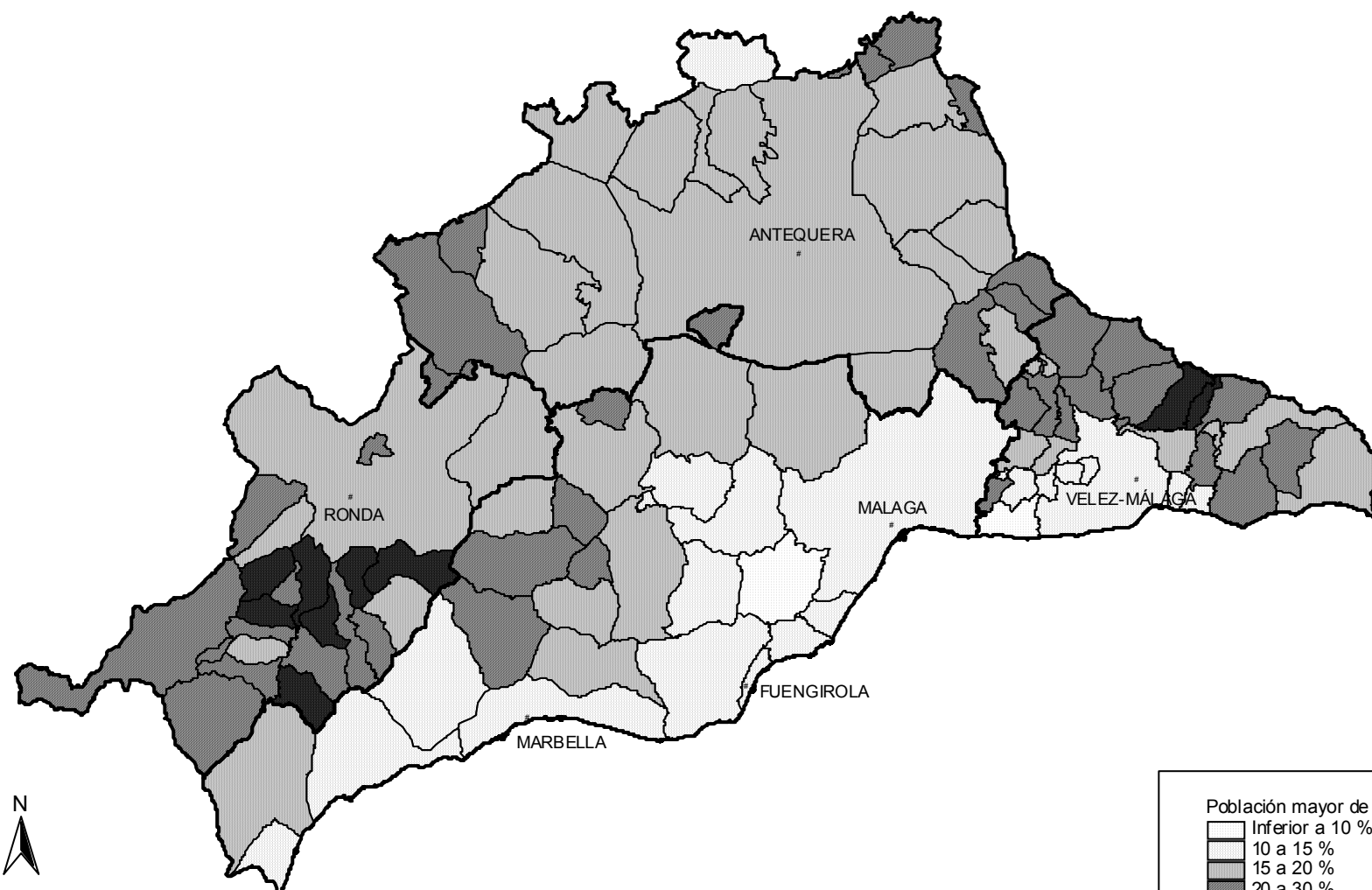
VARIACION DEL VOLUMEN DE POBLACION MUNICIPAL ENTRE 1981 Y 2001



Porcentaje de Crecimiento 1981-2001

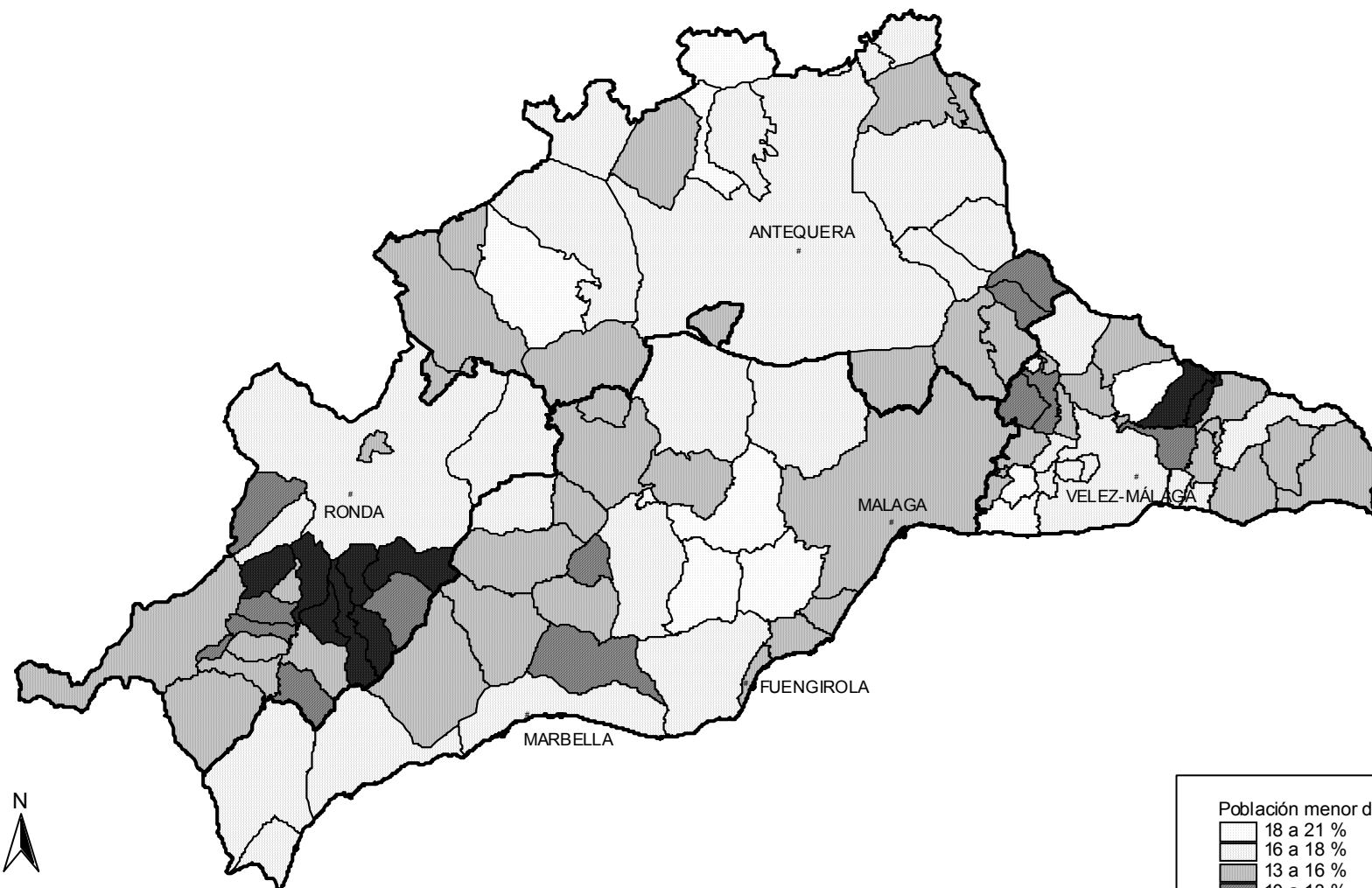
- Pérdidas superiores al 10 %
- Pérdidas inferiores al 10 %
- Incremento inferior al 10 %
- Incremento del 10 al 20 %
- Incremento superior al 20 %

PORCENTAJE DE POBLACION MAYOR DE 65 AÑOS

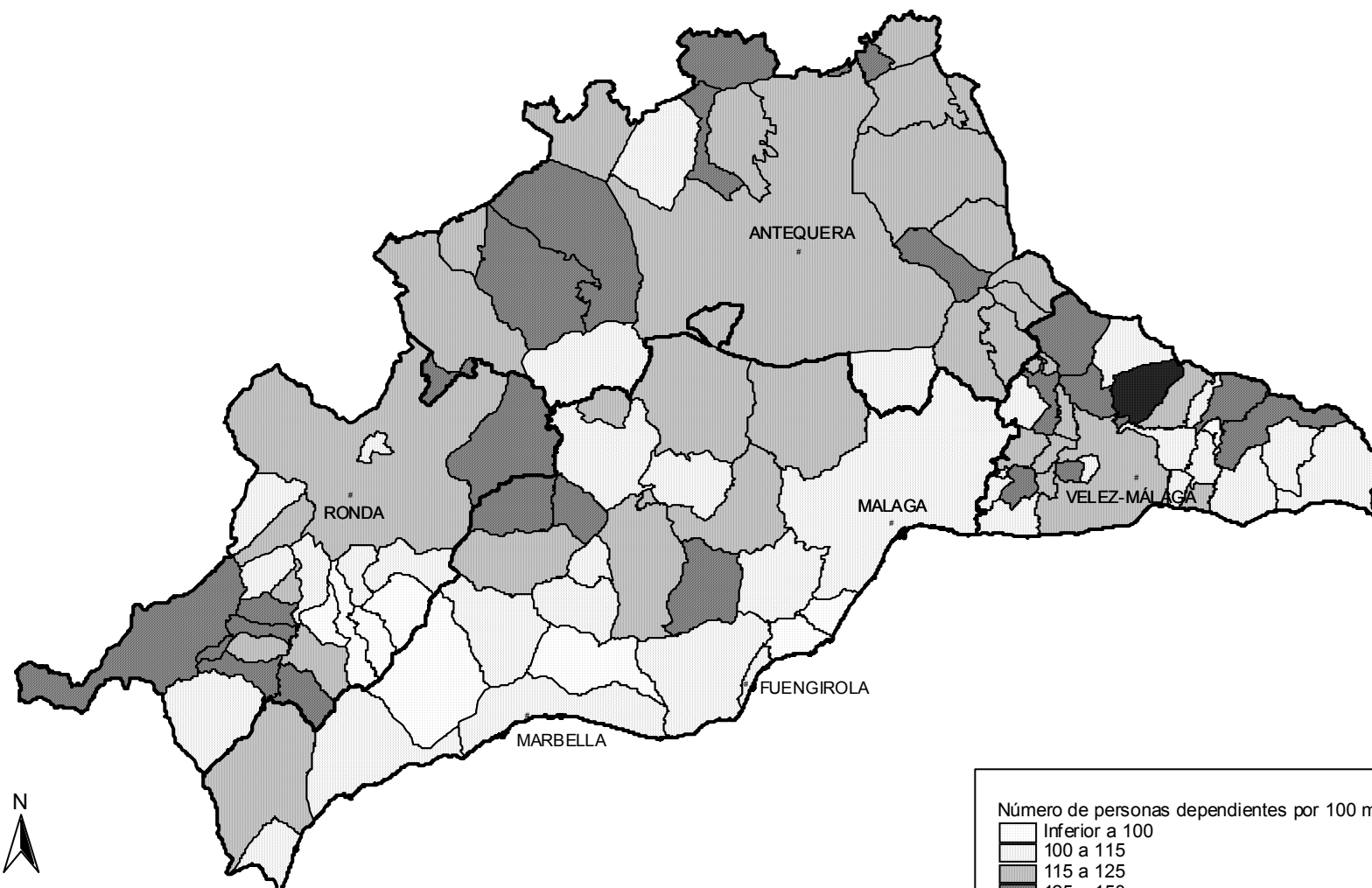


1:800000

PORCENTAJE DE POBLACION MENOR DE 15 AÑOS



RATIO ENTRE POBLACIÓN DEPENDIENTE (NIÑOS-ANCIANOS) Y MUJERES DE 20 A 45 AÑOS

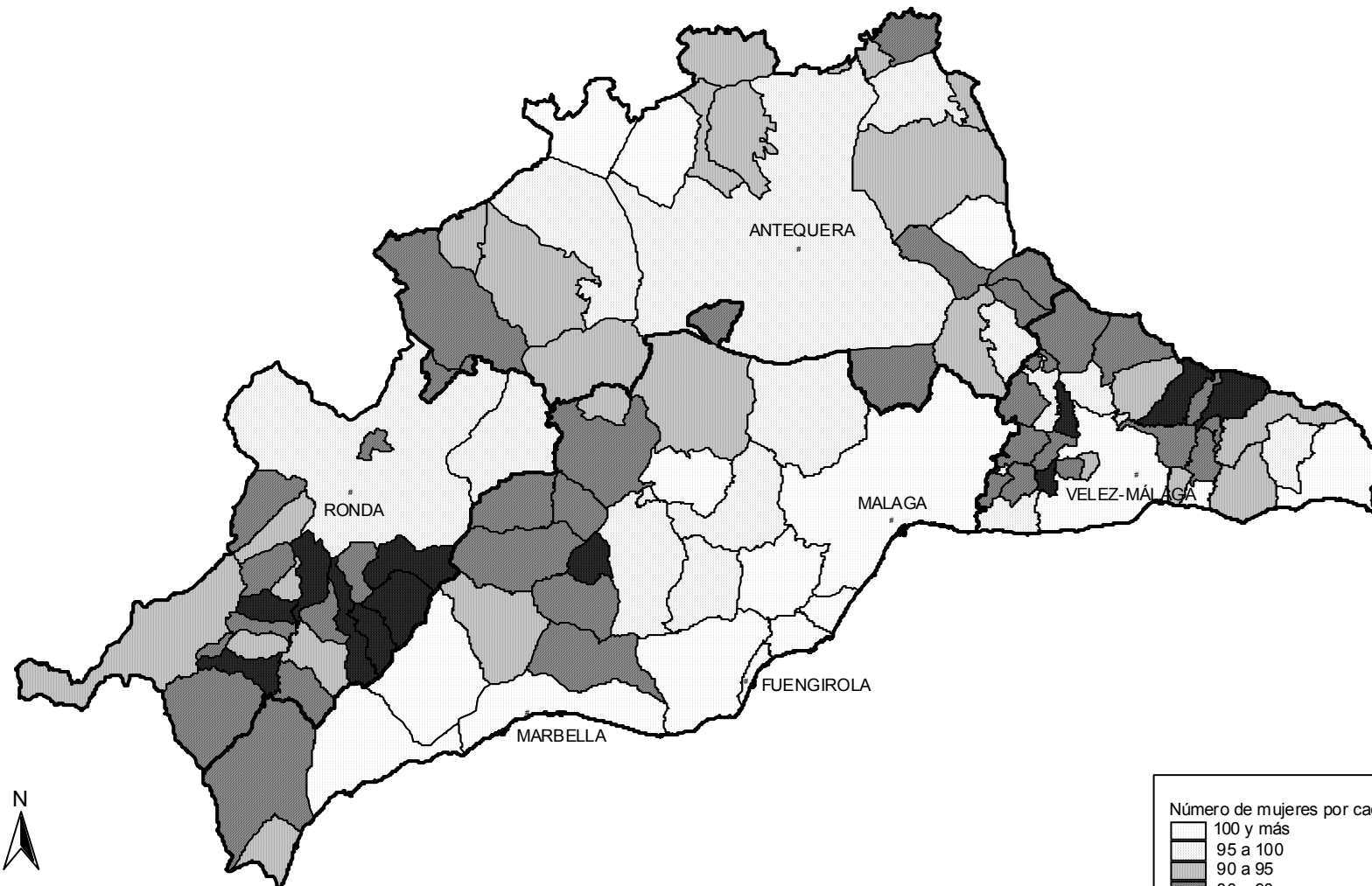


1:800000

Número de personas dependientes por 100 mujeres de 20 a 45 años

■	Inferior a 100
■	100 a 115
■	115 a 125
■	125 a 150
■	Superior a 150

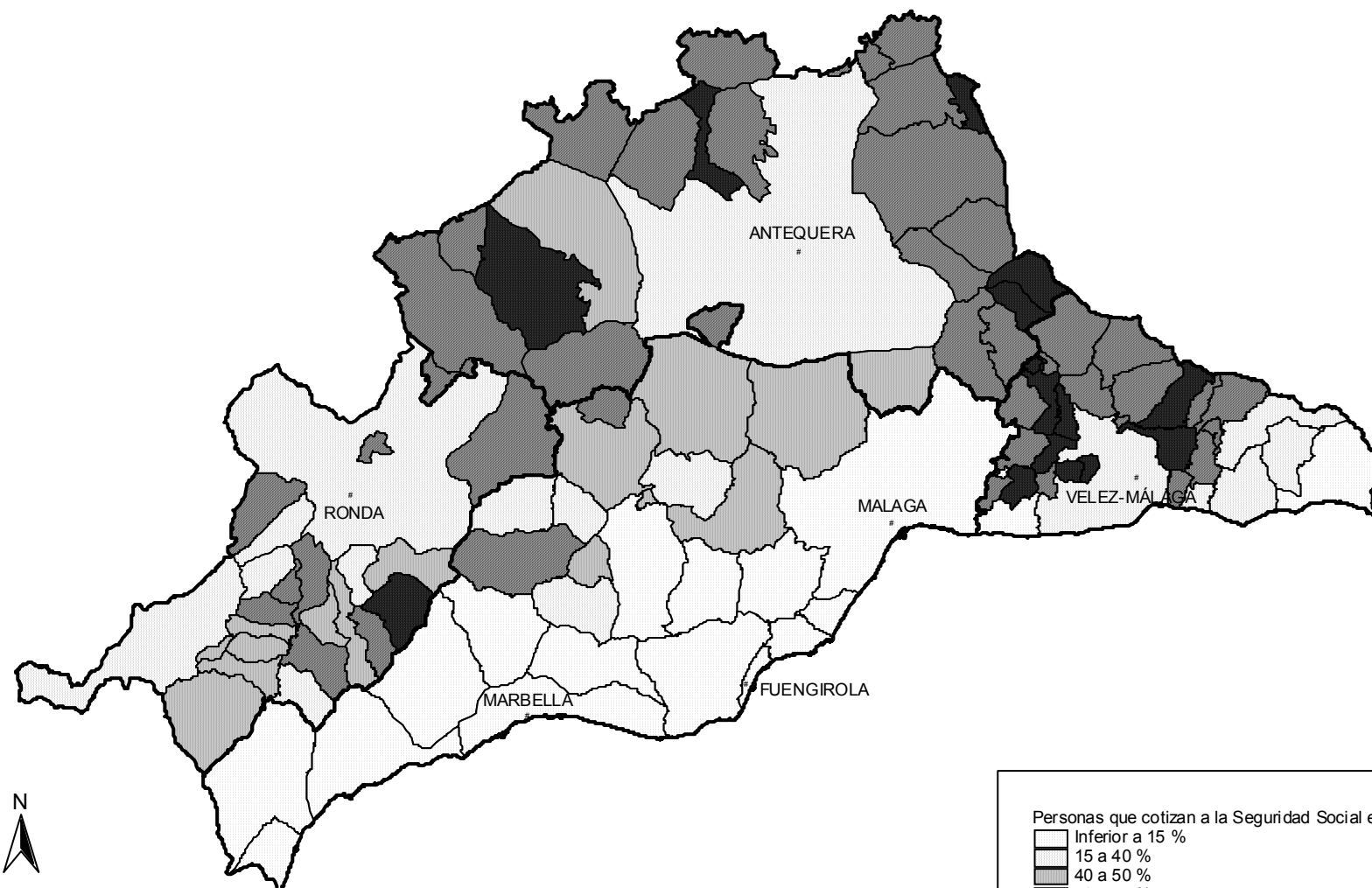
SEX RATIO EN EL ESTRATO DE EDAD DE 20 A 45 AÑOS



Número de mujeres por cada 100 hombres

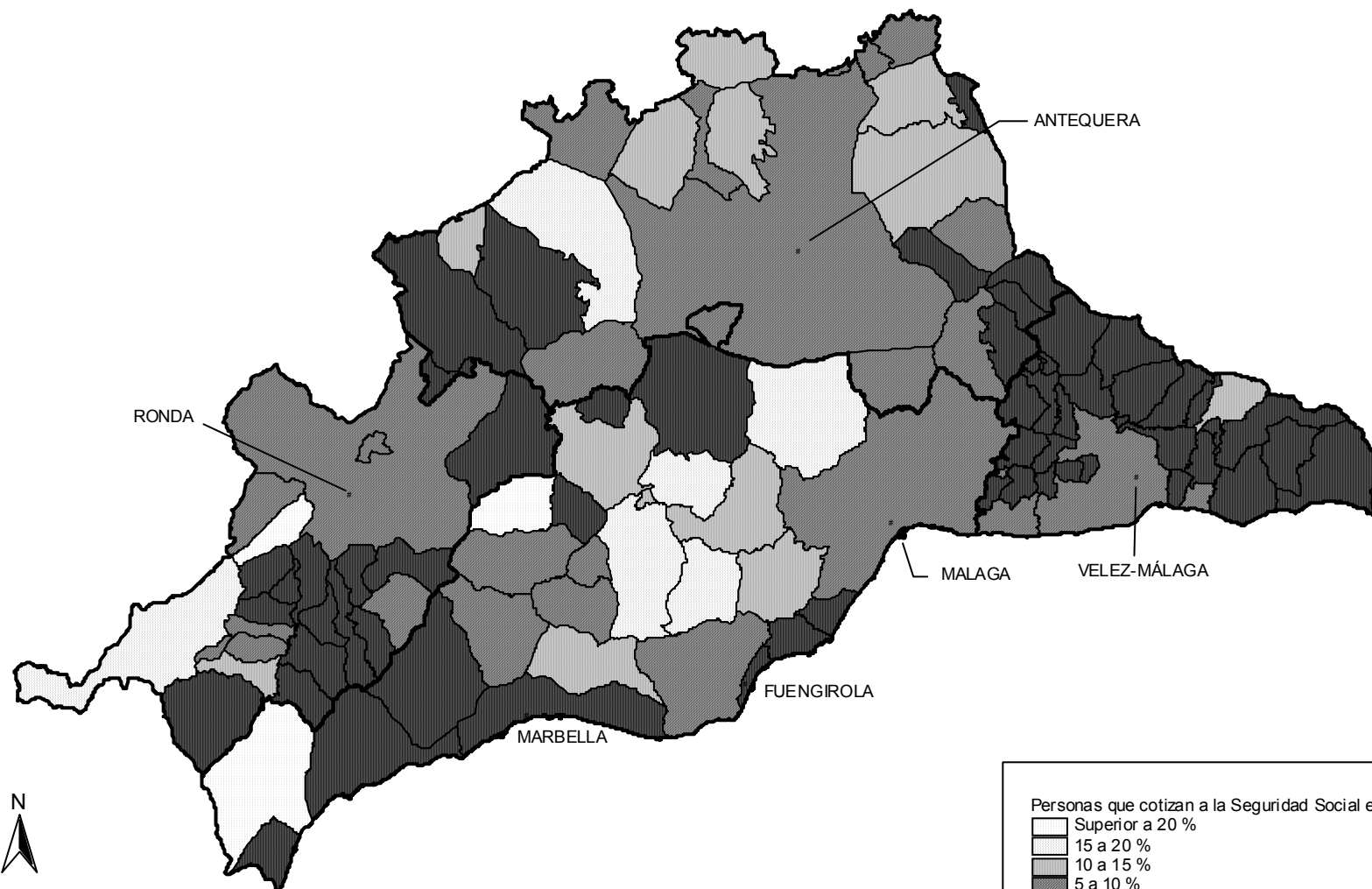
100 y más
95 a 100
90 a 95
80 a 90
Inferior a 80

EMPLEO AGRARIO



1:800000

SECTOR INDUSTRIAL

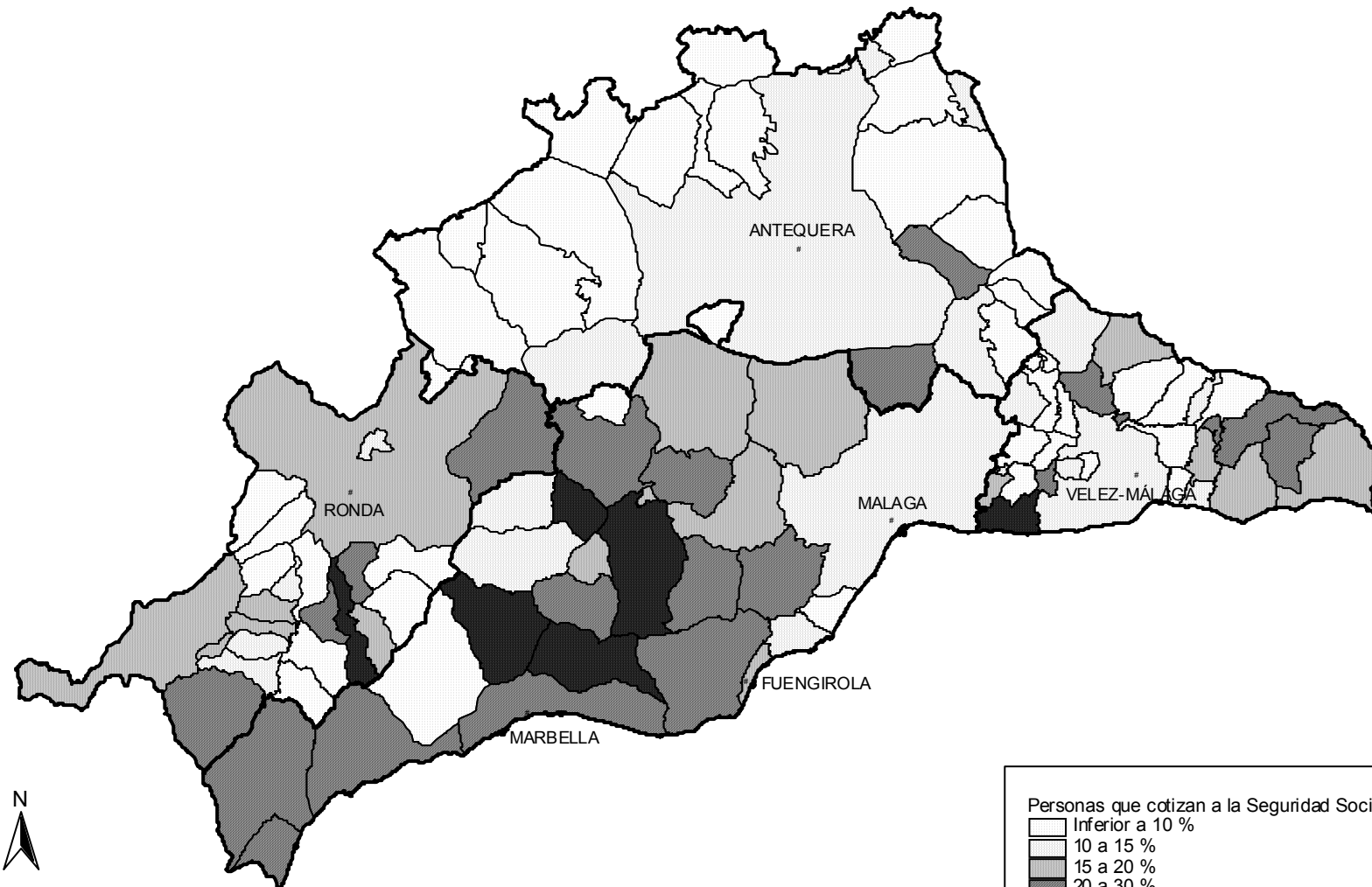


1:800000

Personas que cotizan a la Seguridad Social en el sector (en %)

- Superior a 20 %
- 15 a 20 %
- 10 a 15 %
- 5 a 10 %
- Inferior a 5 %

EMPLEO EN LA CONSTRUCCIÓN

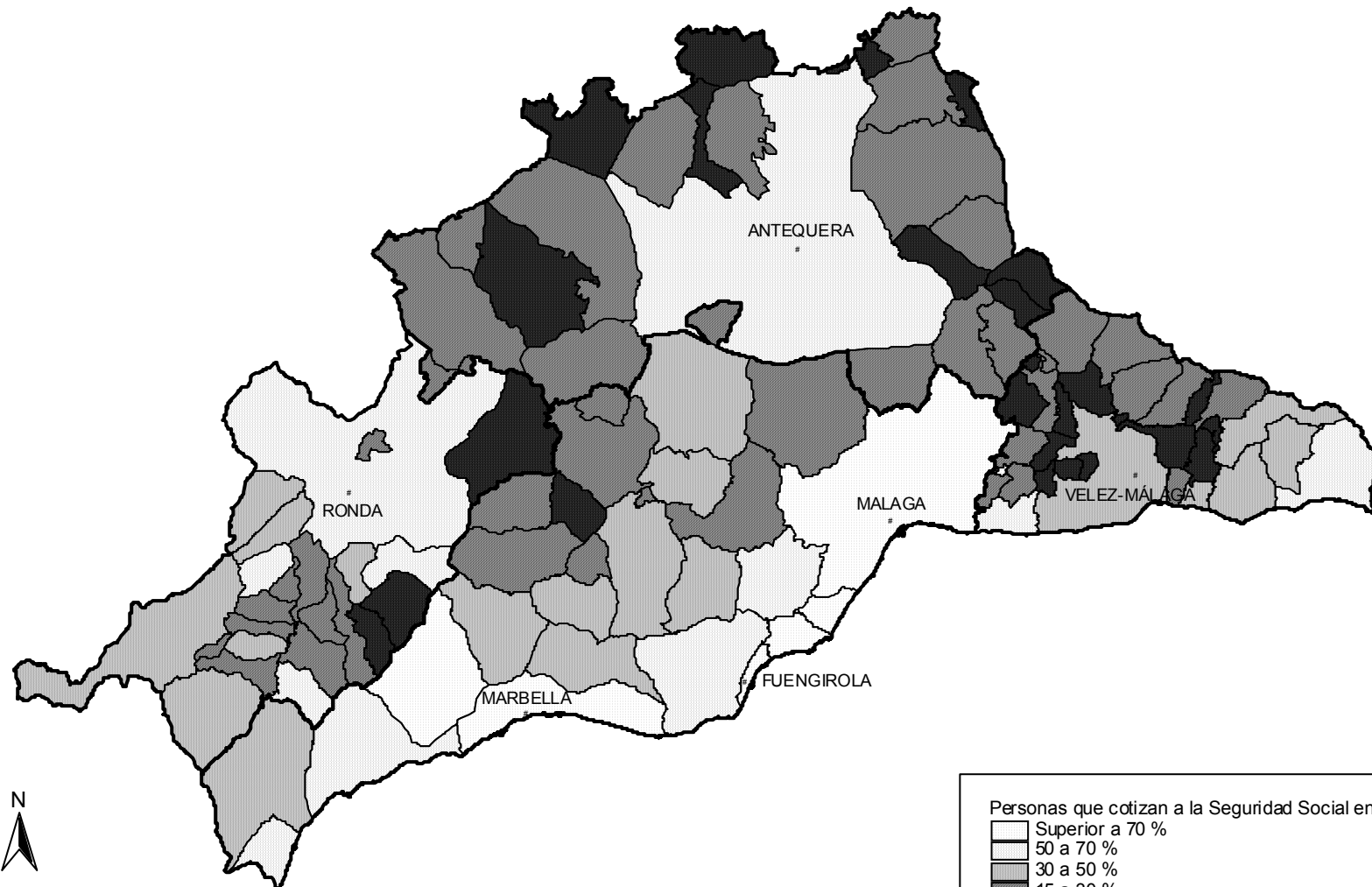


1:800000

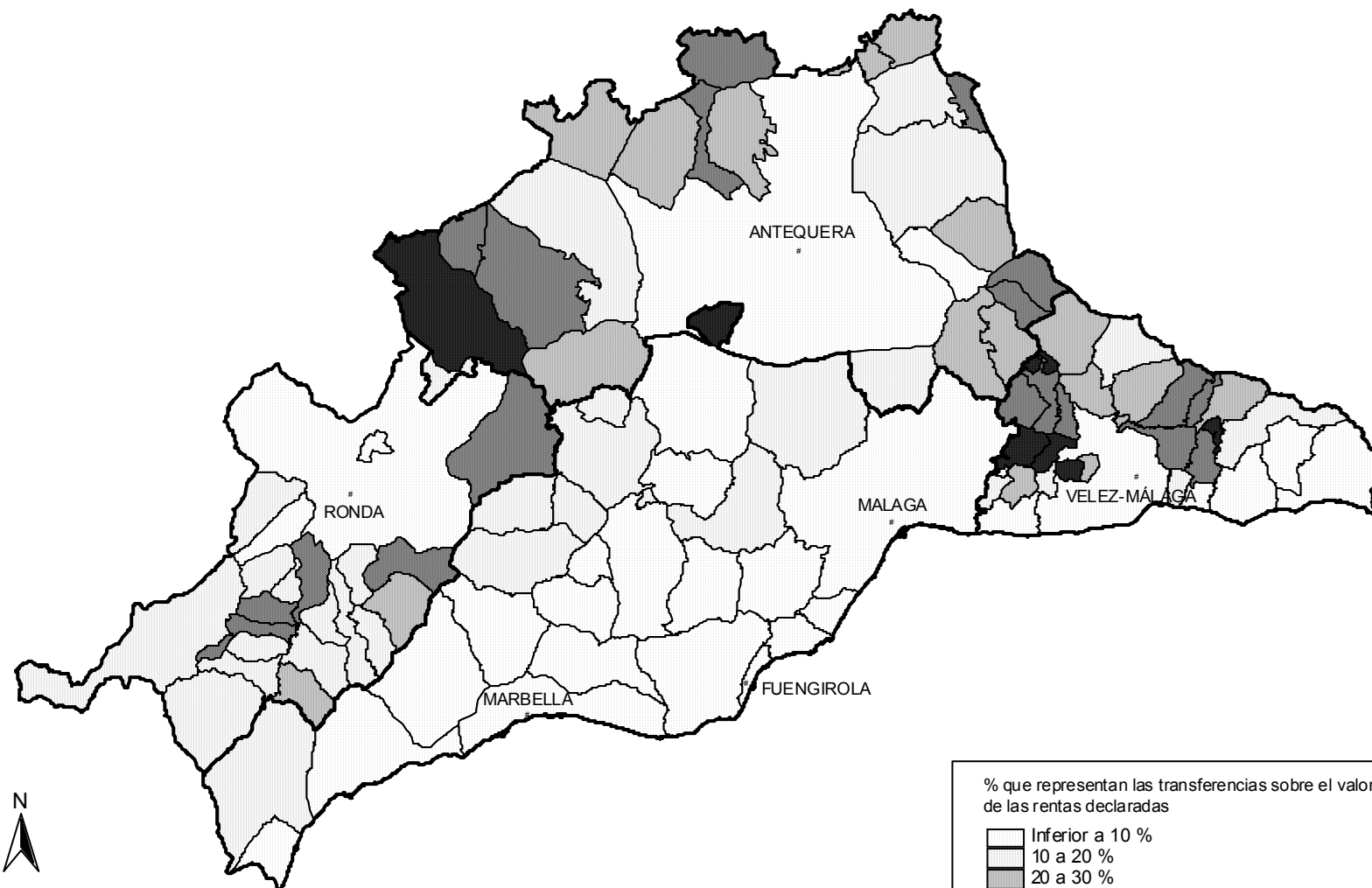
Personas que cotizan a la Seguridad Social en el sector (en %)

- Inferior a 10 %
- 10 a 15 %
- 15 a 20 %
- 20 a 30 %
- Superior a 30 %

EMPLEO EN LOS SERVICIOS

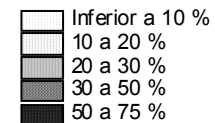


PESO DE LAS TRANSFERENCIAS SOCIALES (JUBILACIONES Y AYUDAS)
EN LAS RENTAS DECLARADAS POR LA POBLACIÓN

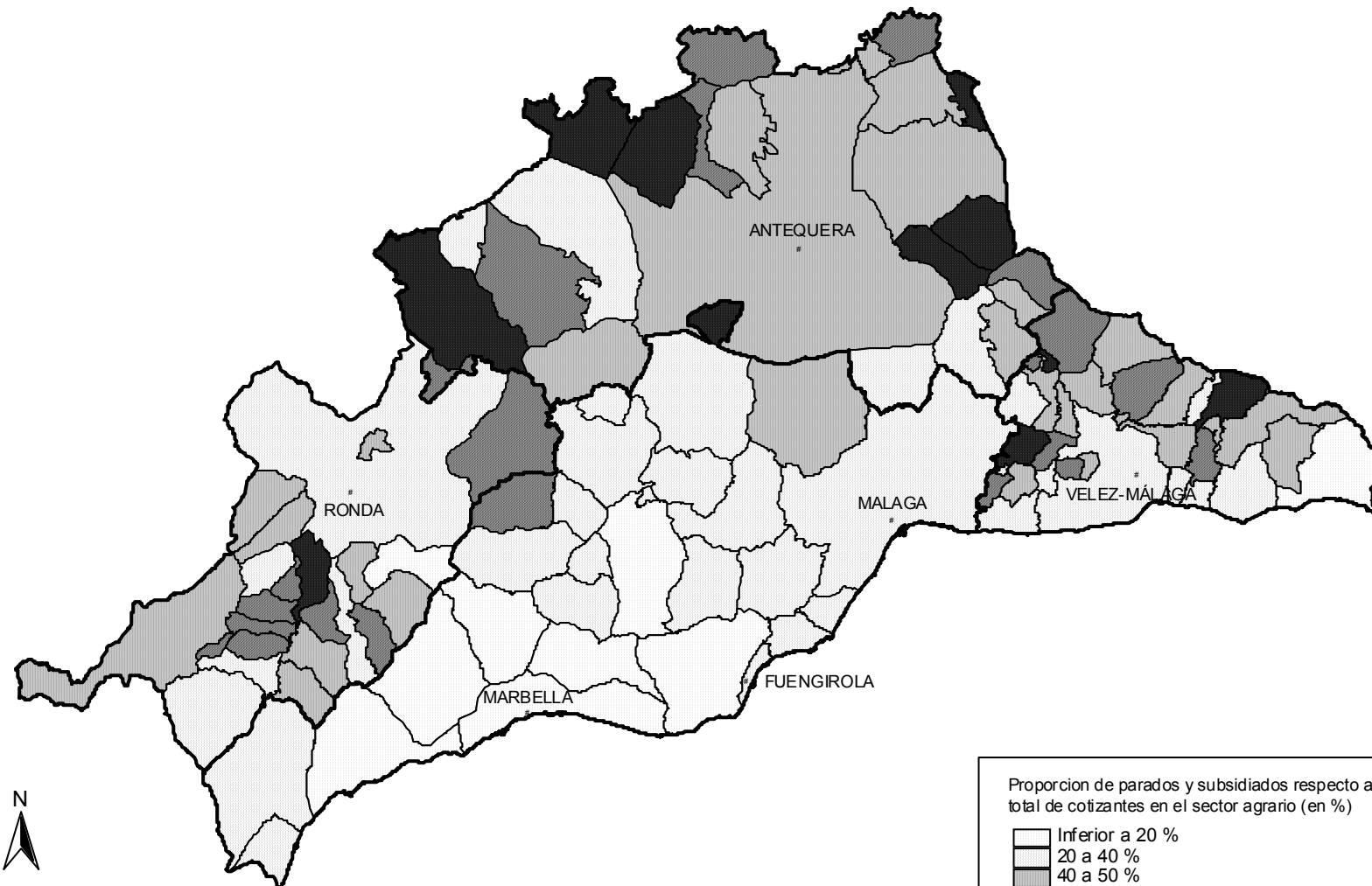


1:800000

% que representan las transferencias sobre el valor
de las rentas declaradas



PARO ENCUBIERTO DEL SECTOR AGRARIO

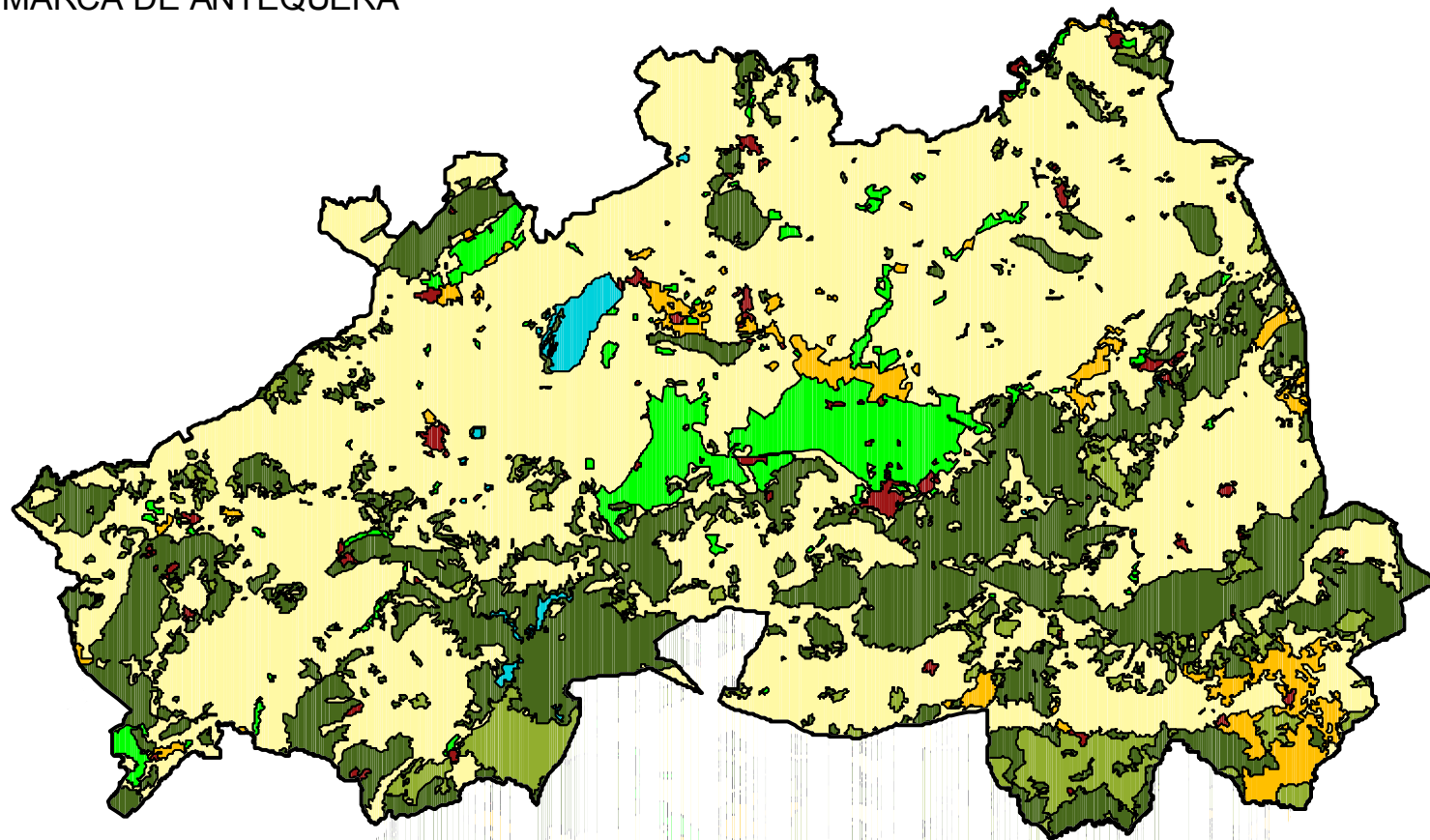


1:800000

MENU

SALIR

USOS Y APROVECHAMIENTOS DEL SUELO
COMARCA DE ANTEQUERA



1: 425000

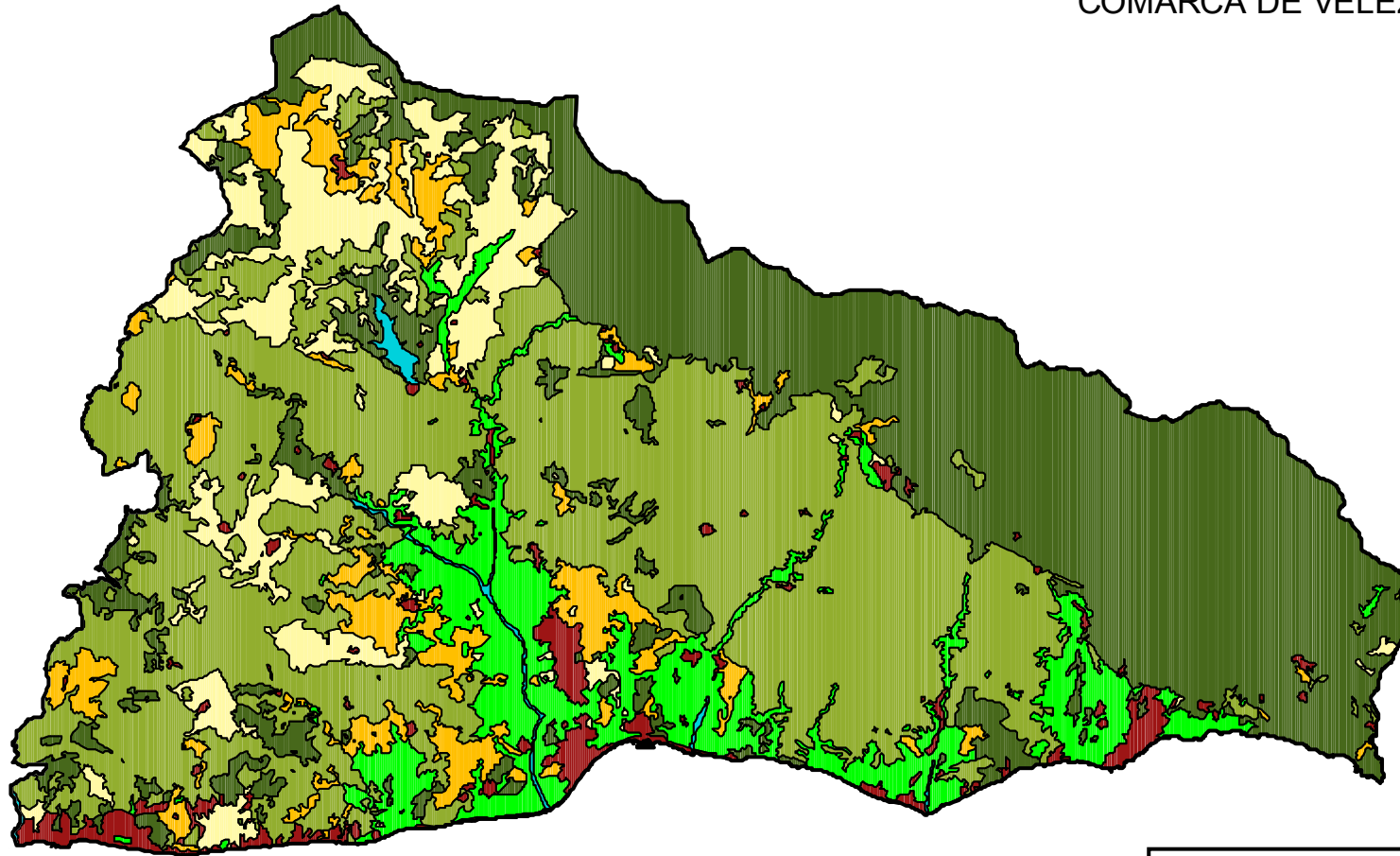
Usos y aprovechamientos

- Vegetación natural
- Otros mosaicos de vegetación natural
- Secano
- Regadío
- Mosaico de cultivo
- Humedales, ríos y formaciones riparias
- Improductivo

MENU

SALIR

USOS Y APROVECHAMIENTOS DEL SUELO COMARCA DE VELEZ



1: 250000

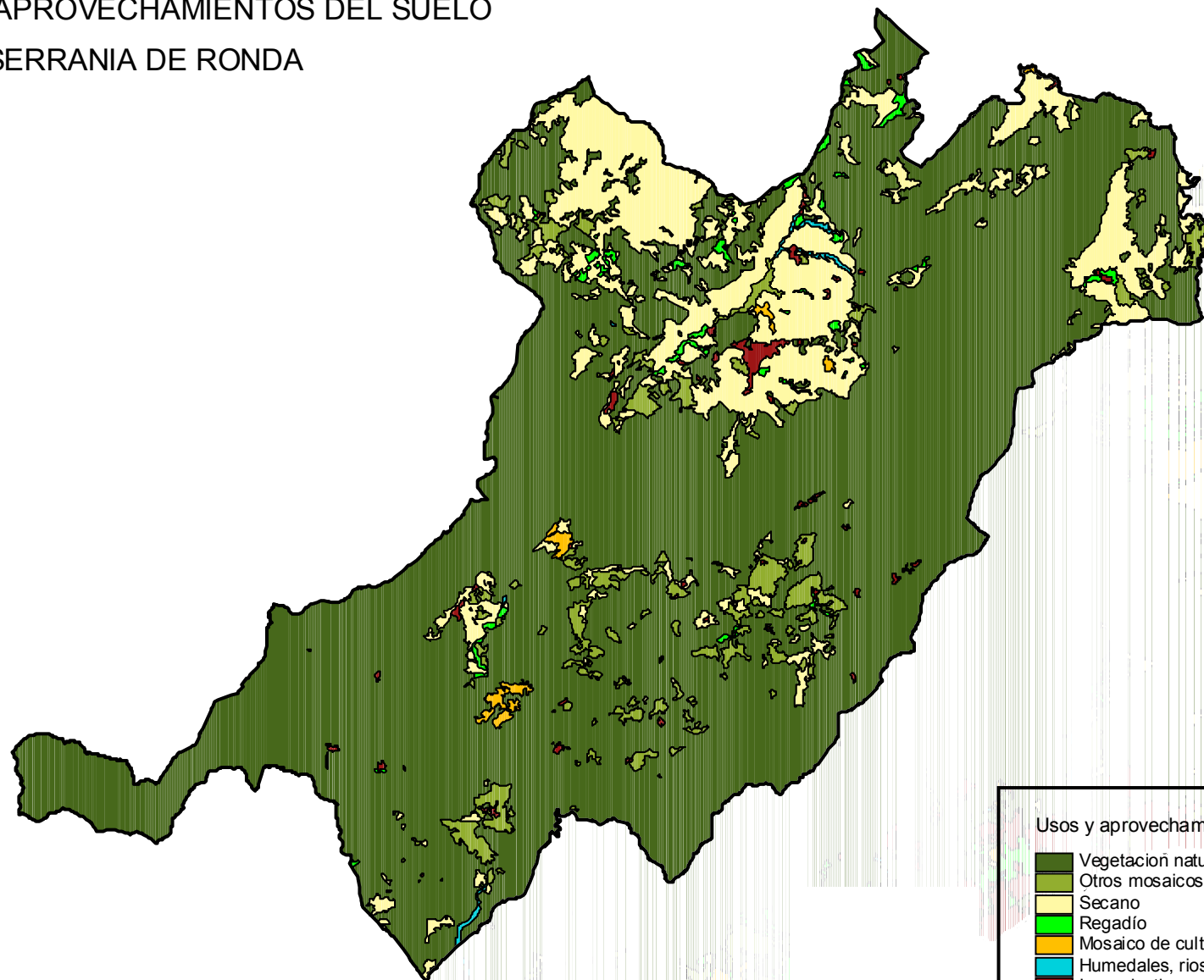
Usos y aprovechamientos

- Vegetacion natural
- Otros mosaicos de vegetacion natural
- Secano
- Regadío
- Mosaico de cultivo
- Humedales, rios y formaciones riparias
- Improductivo

MENU

SALIR

USOS Y APROVECHAMIENTOS DEL SUELO
SERRANIA DE RONDA



1: 500000

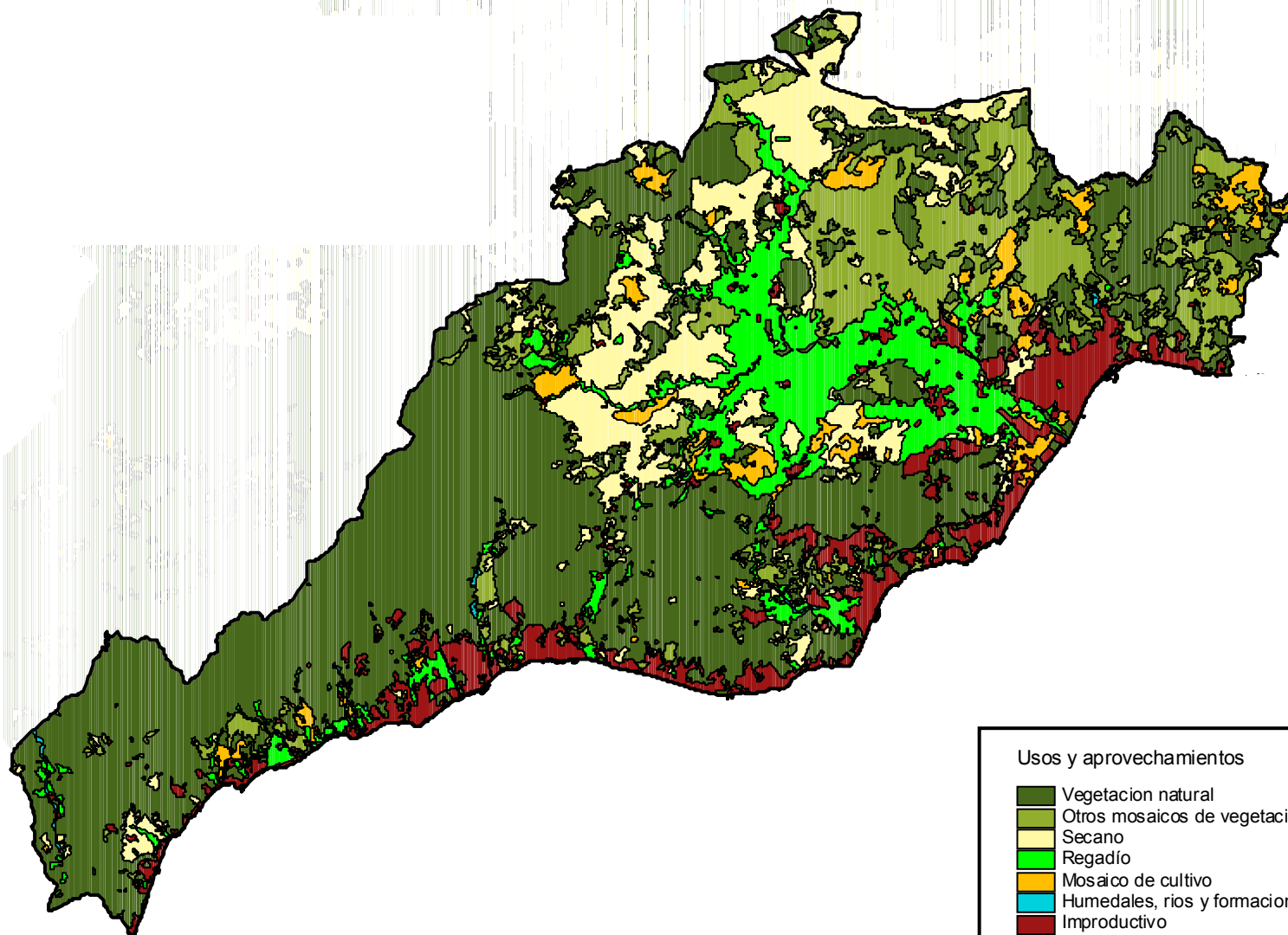
Usos y aprovechamientos

- Vegetación natural
- Otros mosaicos de vegetación natural
- Secano
- Regadío
- Mosaico de cultivo
- Humedales, ríos y formaciones riparias
- Improductivo

MENU

SALIR

USOS Y APROVECHAMIENTOS DEL SUELO
COMARCA CENTRO - SUR



1: 500000

MENU

SALIR

3.5. BIBLIOGRAFÍA.

CAMARERO, L.A. (1993). *Del éxodo rural y del éxodo urbano. Ocaso y renacimiento de los asentamientos rurales en España*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie Estudios. Madrid. 512 pp.

DOMINGUEZ RODRÍGUEZ, R. (1983): *Los paisajes agrarios en el Valle Inferior del Río Guadalhorce*. Tesis doctoral. Universidad de Málaga.

FERNÁNDEZ CORDÓN J.A. (Director) (1996). *Proyección de la población de Andalucía. 1991-1996. Estimaciones infraprovinciales*. Instituto de Estadística de Andalucía. Sevilla. 215 pp.

VVAA (1984): *Málaga*. Tomo I. Editorial Anel. Granada. 576 pp.

GIARDIN Y GALÁN, F.J. (2001): 'El desarrollo rural en la provincia de Málaga'. *Jábega*. Núm. 87. Pp. Exma. Diputación Provincial de Málaga. 2001.

GÓMEZ MORENO, M. L. (1991): *La montaña malagueña: estudio ambiental y evolución de su paisaje*. Servicio de Publicaciones de la Diputación Provincial de Málaga. Málaga.

GUARNIDO OLMEDO, V. (1977): *La depresión de Antequera: la tierra y sus hombres*. Tesis doctoral. Universidad de Granada.

JUSTICIA SEGOVIA, A. (1988): *La Axarquía malagueña y la costa occidental: dos espacios agrarios contrapuestos*. Arguval. Málaga. 362 pp.

LARRUBIA VARGAS, R. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1996): 'Una estrategia para el desarrollo rural integrado, los programas Leader. Su desarrollo en la provincia de Málaga'. *Baética*. Núm. 18. Pp. Málaga. 1996.

LARRUBIA VARGAS, R. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2001): 'Las estrategias europeas para el desarrollo local en el medio rural malagueño'. *Jábega* Núm. 87. Pp. Málaga. 2001.

LARRUBIA VARGAS, R., NAVARRO RODRÍGUEZ, S., MOSTAZO MORENO, S. (2002): 'El papel de la transferencia de rentas en las familias rurales malagueñas'. *Baética*. Núm. 24. Pp. 63-91. Málaga, 2002.

NATERA RIVAS, J.J. (2002): *Heterogeneidad social y diferenciación residencial en Marbella*. Biblioteca Popular Malagueña. Núm 88. Diputación de Málaga. 228 pp.

NAVARRO RODRÍGUEZ, S., LARRUBIA VARGAS, R. (2000): 'Los programas Leader en la provincia de Málaga. Su contribución al desarrollo del espacio rural'. *Baética*. Núm. 22. Pp. 109-145. Málaga. 2000.

OCAÑA, C., GARCÍA MANRIQUE, E. NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1998). *Andalucía. Población y espacio rural*. Junta de Andalucía. Málaga. 599 pp.

OCAÑA OCAÑA C., NAVARRO RODRÍGUEZ S.R., (2001) 'Edad y movilidad migratoria en Andalucía, nuevos patrones territoriales'. *Baética*. Núm. 23. Pp. 171-190.

OCAÑA OCAÑA C., NAVARRO RODRÍGUEZ S.R., (2002): 'Cambios en los modelos de dinámica demográfica de los municipios andaluces en el último cuarto del s. XX'. Pp. 263- 280. En D'ENTREMONT, A. (Eds.) (2002): *Homenaje a Manuel Ferrer Regales*. EUNSA. Pamplona. 1191 pp.

PUYOL R. (Editor) (1999). *Dinámica de la población en España: cambios demográficos en el último cuarto de siglo*. Ed. Síntesis. Madrid.

RODRÍGUEZ MARTINEZ, F. (1977): *La Serranía de Ronda: estudio geográfico*. Tesis doctoral. Universidad de Granada. Confederación Española de Cajas de Ahorro. Málaga. 530 pp.

ROMERO GONZÁLEZ J., ALBERTOS PUEBLA, J.M. (1993). "Retorno al sur, desconcentración metropolitana y nuevos flujos migratorios en España". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* nº 63. Centro de Investigaciones sociológicas (CIS). Madrid.

SAENZ LORITE, M. et al. (2000): 'Una iniciativa comunitaria para el desarrollo rural. Análisis del Leader I y II en Andalucía'. En *Lecturas Geográficas*, homenaje al profesor José Estébanez Álvarez. Editorial Complutense, 915.

SANCHO COMINS, J. (coord.) (2001): *Desarrollo rural. De los fundamentos a la aplicación*. Paraninfo. Madrid. 82 pp.

MENU

SALIR

MENU

SALIR

Capítulo 4.
EL MERCADO LABORAL

MENU

SALIR

Capítulo 4.

EL MERCADO LABORAL

En páginas anteriores se ha hecho referencia a la relevancia del papel jugado por la era industrial en la consolidación de un nuevo modelo socioeconómico, uno de cuyos rasgos definidores era la separación del ámbito productivo o económico, del reproductivo o doméstico. Dado que la actividad femenina en el hogar no producía ingresos directos y pese a su indudable función en la economía familiar como gestora y productora de bienes básicos entre otras muchas contribuciones, el trabajo de la mujer quedó desde entonces invisibilizado y ella pasó a desempeñar la función de consumidora de bienes y servicios.

Hoy en día esta división del trabajo productivo y reproductivo por géneros constituye una idea caduca y descalificada en múltiples foros, especialmente en las sociedades occidentales. Sin embargo, la superación de la teoría aún no discurre paralela a la realidad. Ello es así porque todavía pesan enormemente las consecuencias de la tradicional asignación de los roles de género, reflejada especialmente en la desigualdad manifiesta en el mercado laboral.

Si bien la situación ha experimentado una mejoría evidenciada a través del proceso que viene desarrollándose en las últimas décadas, en el que la incorporación de las mujeres al trabajo productivo alcanza cotas cada vez mayores, lo cierto es que aún queda mucho camino por recorrer hasta lograr la igualdad entre géneros. Prueba de ello lo constituyen los índices de empleo, las tasas de ocupación, los niveles salariales, la situación profesional y un largo etcétera de aspectos, que señalan claramente la posición de desventaja del género femenino.

No pocos eruditos, investigadores, políticos y en general todos cuantos tienen algo que decir en la sociedad occidental, afirman la necesidad de superar esta barrera y de incorporar la valiosa fuerza laboral que hasta ahora viene siendo desaprovechada, algo que debe hacerse por razones tanto económicas en la medida en que la economía precisa de estos recursos humanos, como desde el punto de vista social y moral, desde el convencimiento de que la igualdad de oportunidades ha de ser un hecho y no una idea.

Las dificultades a las que la mujer ha de enfrentarse no sólo para acceder al mercado laboral, sino para hacerlo en igualdad de condiciones con el hombre, determinan que los niveles menores de ocupación, la percepción de salarios inferiores y el mayor peso del desempleo femenino sobre el masculino sean la tónica dominante en Europa.

Ello es así pese a constatarse la significativa mejora de los niveles formativos con respecto a años anteriores, lo que no se ha reflejado en una evolución similar en los ocupacionales. Dado que la formación no parece ser factor de discriminación, otros aspectos se configuran como elementos clave en la pervivencia de los obstáculos.

En las líneas que siguen, nos proponemos analizar éstas y otras cuestiones. En primer lugar se efectuará una exposición de la evolución reciente y de la situación actual de la mujer en el mercado laboral. Para ello contamos con la valiosa aportación de algunos investigadores, además del análisis de las fuentes estadísticas disponibles. Trataremos de realizar un acercamiento a la realidad provincial, comparándola mientras sea posible con la situación regional y nacional. De este modo pretendemos profundizar en lo que hemos esbozado anteriormente.

El objetivo ulterior de lo expuesto, es tratar de definir y comprender el marco en el que las mujeres se han de desenvolver cuando se disponen a acceder al mercado laboral. Partimos de la idea de que las especiales dificultades que rodean este hecho tienen mucho que ver con la importancia creciente del empresariado femenino. De acuerdo con ello, el autoempleo constituye una de las alternativas a tener en cuenta a la hora de incorporarse a la esfera productiva, y como ha sido señalado por numerosos autores¹, en los últimos años parece ser una opción de creciente seguimiento por las mujeres, algo que trataremos de comprobar en estas páginas. En

¹ PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): 'Análisis de las políticas públicas de acción positiva en el empleo'. Pp. 243-259. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

RODRÍGUEZ MOROÑO, P. (1999): 'Mujeres y mercado de trabajo: una aproximación al caso andaluz'. Pp. 15-40. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): op. cit.

HERNÁNDEZ, P. J. et al. (1999): 'La discriminación salarial de la mujer en España: evidencia estadística y econométrica'. Pp. 63-86. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): op. cit.

este sentido esbozaremos el empresariado femenino atendiendo la evolución recientemente experimentada por el mismo.

Una vez realizado el primer apartado en el que se hace una visión panorámica de la evolución y del presente, el siguiente aspecto a tratar será el futuro más inmediato con la mirada puesta en los nuevos yacimientos de empleo, en razón a las alternativas y oportunidades que parecen ofrecer. De acuerdo con ello, revisaremos cuáles son y reflexionaremos sobre las posibilidades de los mismos, recogiendo a tal efecto las aportaciones de algunos expertos sobre el tema.

A continuación dedicaremos un apartado a las políticas de empleo haciendo hincapié en la trayectoria descrita por las mismas, y en la forma en que ha sido incorporada la perspectiva de género en los diferentes planteamientos.

Para finalizar este capítulo, retomaremos el hilo con lo expuesto acerca de las limitadas expectativas de la mujer en el mercado laboral, así como en lo relativo a los nichos potenciales de empleo. En este sentido, atenderemos el autoempleo y la iniciativa empresarial femenina contemplando su papel como opción en el horizonte laboral. En este orden de cosas, plantearemos cuáles son las posibilidades que se abren ante las mujeres, tomando como ejemplo los casos estudiados, desde el entendimiento de que las protagonistas pueden aproximarse al perfil de la mujer dispuesta a iniciar su andadura profesional. Conviene aclarar no obstante, que lo que aquí se expone es tan sólo un primer acercamiento a nuestro universo de estudio, obedeciendo a nuestro interés de situarlo en el marco general que se habrá descrito con anterioridad. Con posterioridad en este trabajo, centraremos toda nuestra atención a las experiencias entrevistadas, dedicando capítulos específicos al análisis de las iniciativas.

4.1. EL MERCADO LABORAL: DATOS BÁSICOS.

En este primer apartado nos proponemos hacer un repaso de la situación actual y de la evolución recientemente experimentada por el mercado de trabajo provincial, regional y nacional, a través del análisis de las principales magnitudes del mismo: población activa, población ocupada y población parada.

El análisis de la Encuesta de la Población Activa permite efectuar un acercamiento a la situación de las mujeres en el mercado laboral regional y provincial, si bien se han apreciado ciertas limitaciones que no han posibilitado el análisis a escala municipal, debido a la falta de desagregación por género de la información.

Cuadro nº 4.1

EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES MAGNITUDES DEL MERCADO LABORAL

		Población de 16 y más			Población activa			Población ocupada			Población parada		
		M	V	I. F.	M	V	I. F.	M	V	I. F.	M	V	I. F.
España	1981	14099,7	13015,5	108,33	3779,8	9304,5	40,62	3175,7	8054,9	39,43	604,1	1249,6	48,34
	1986	15005,0	13902,8	107,93	4272,5	9541,3	44,78	3191,7	7689,2	41,51	1080,8	1852,1	58,36
	1991	15922,7	14767,4	107,82	5350,4	9722,7	55,03	4078,6	8530,8	47,81	1271,8	1191,9	106,70
	1994	16320,1	15249,0	107,02	5815,8	9652,4	60,25	3989,7	7740,5	51,54	1826,7	1912,0	95,54
	2000	17046,0	15784,8	107,99	6776,8	10067,3	67,31	5387,1	9086,7	59,29	1389,7	980,7	141,70
	1986-1981	1,28	1,36		2,61	0,51		0,10	-0,91		15,78	9,64	
	1991-1986	1,22	1,24		5,05	0,38		5,56	2,19		3,53	-7,13	
	1994-1991	0,83	1,09		2,90	-0,24		-0,73	-3,09		14,54	20,14	
	2000-1994	0,74	0,59		2,75	0,72		5,84	2,90		-3,99	-8,12	
Andalucía	1981	2300,0	2147,6	107,10	437,2	1502,4	29,10	350,9	1200,1	29,24	86,3	302,3	28,55
	1986	2523,1	2340,1	107,82	557,3	1590,9	35,03	377,2	1118,3	33,73	180,2	472,6	38,13
	1991	2706,0	2535,1	106,74	806,9	1665,2	48,46	526,0	1308,1	40,21	281,0	357,1	78,69
	1994	2795,3	2651,1	105,44	913,0	1669,4	54,69	514,4	1173,8	43,82	398,6	495,6	80,43
	2000	3008,9	2795,9	107,62	1110,5	1761,4	63,05	726,4	1442,4	50,36	384,0	319,1	120,34
	1986-1981	1,94	1,79		5,49	1,18		1,50	-1,36		21,76	11,27	
	1991-1986	1,45	1,67		8,96	0,93		7,89	3,39		11,19	-4,89	
	1994-1991	1,10	1,53		4,38	0,08		-0,74	-3,42		13,95	12,93	
	2000-1994	1,27	0,91		3,61	0,92		6,87	3,81		-0,61	-5,94	
Málaga	1981	364,75	340,56	107,10	84,07	239,81	35,06	67,55	191,53	35,27	16,52	48,28	34,22
	1986	405,07	368,38	109,96	116,62	262,4	44,44	81,72	179,58	45,51	34,89	82,82	42,13
	1991	479,2	431,1	111,16	170,1	293,8	57,90	108,7	222,5	48,85	61,3	71,4	85,85
	1994	483,5	460,9	104,90	170,4	287,6	59,25	98,1	193,4	50,72	72,3	94,2	76,75
	2000	518,8	473,2	109,64	187,1	296,4	63,12	141,3	248,7	56,82	45,8	47,6	96,22
	1986-1981	2,21	1,63		7,74	1,88		4,20	-1,25		22,24	14,31	
	1991-1986	3,66	3,41		9,17	2,39		6,60	4,78		15,14	-2,76	
	1994-1991	0,30	2,30		0,06	-0,70		-3,25	-4,36		5,98	10,64	
	2000-1994	1,217	0,44		1,63	0,51		7,34	4,77		-6,11	-8,24	

I. F.: Índice de Feminización

Valores expresados en miles

Fuente: INE. Encuesta de Población Activa.

Tomado de: RODRÍGUEZ (2000)² y elaboración propia² RODRÍGUEZ, P. (1999): op. cit. P. 17.

Trabajos con similar orientación revelan conclusiones perfectamente asumibles desde la perspectiva de esta investigación. Tomando como referencia interesantes aportaciones, se ha elaborado el cuadro nº 4.1 en el que se recogen las principales magnitudes del mercado laboral entre 1981 y 2000, referidos a distintos marcos espaciales. En la figura se aprecian las etapas o subperíodos que se han diferenciado en el período señalado, y el índice de feminización para facilitar la comparación. Así mismo, en las celdas correspondientes a los ciclos se muestra el incremento porcentual interanual referido al período correspondiente, para poder apreciar ciertos aspectos que serán atendidos más tarde.

Cuadro nº 4.2

EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES MAGNITUDES DEL MERCADO LABORAL (1996-2000).
Población de 16 años y más según relación con la actividad económica

		Mujeres								Hombres							
		Activos		Ocupados			Parados			Activos		Ocupados			Parados		
		Población 16 y más	Miles	T. A.	Miles	T. E.	T. O.	Miles	T. P.	Población 16 y más	Miles	T. A.	Miles	T. E.	T. O.	Miles	T. P.
España	1996	16614,7	6143,3	37,0	4327,2	26,0	70,4	1816,1	29,6	15510,5	9792,7	63,1	8068,8	52,0	82,4	1724,0	17,6
	1997	16705,4	6272,5	37,5	4497,7	26,9	71,7	1774,9	28,3	15639,7	9848,5	63,0	8266,9	52,9	83,9	1581,6	16,1
	1998	16895,6	6383,5	37,8	4687,4	27,7	73,4	1696,1	26,6	15638,5	9881,7	63,2	8517,4	54,5	86,2	1364,3	13,8
	1999	17017,7	6530,1	38,4	5026,6	29,5	77,0	1503,5	23,0	15678,2	9892,2	63,1	8790,9	56,1	88,9	1102,0	11,1
	2000	17046,0	6776,8	39,8	5387,1	31,6	79,5	1389,7	20,5	15784,8	10067,3	63,8	9086,7	57,6	90,3	980,7	9,7
	%anual	0,5	2,1		4,9			-4,7		0,4	0,6		2,5			-8,6	
Andalucía	1996	2894,3	1011,1	34,9	590,9	20,4	58,4	420,2	41,6	2696,8	1686,5	62,5	1231,4	45,7	73,0	455,1	27,0
	1997	2919,4	1045,3	35,8	609,3	20,9	58,3	436,0	41,7	2732,3	1708,9	62,5	1270,4	46,5	74,3	438,6	25,7
	1998	2953,2	1039,9	35,2	628,1	21,3	60,4	411,8	39,6	2754,5	1739,5	63,2	1332,9	48,4	76,6	406,6	23,4
	1999	2985,6	1085,1	36,3	675,7	22,6	62,3	409,5	37,7	2773,2	1744,5	62,9	1394,5	50,3	79,9	350,0	20,1
	2000	3008,9	1110,5	36,9	726,5	24,1	65,4	384,1	34,6	2795,9	1761,5	63,0	1442,4	51,6	81,9	319,1	18,1
	%anual	0,8	2,0		4,6			-1,7		0,7	0,9		3,4			-6,0	
Málaga	1996	495,3	183,0	36,9	114,5	23,1	62,6	68,5	37,4	453,8	291,1	64,1	210,0	46,3	72,1	81,1	27,9
	1997	493,4	184,9	37,5	119,0	24,1	64,4	66,0	35,7	467,5	298,9	63,9	221,4	47,4	74,1	77,5	25,9
	1998	500,7	186,5	37,2	122,0	24,4	65,4	64,5	34,6	471,3	304,0	64,5	235,9	50,1	77,6	68,1	22,4
	1999	511,7	194,6	38,0	132,2	25,8	67,9	62,3	32,0	470,7	296,3	62,9	237,4	50,4	80,1	59,0	19,9
	2000	518,8	187,1	36,1	141,3	27,2	75,5	45,8	24,5	473,2	296,4	62,6	248,7	52,6	83,9	47,7	16,1
	%anual	0,9	0,4		4,7			-6,6		0,9	0,4		3,7			-8,2	

T.A.: tasa de actividad T.E.: tasa de empleo T.O.: tasa de ocupación

Fuente: INE. Encuesta de Población Activa.

Elaboración propia.

El cuadro nº 4.2 ofrece un estudio de la trayectoria descrita por las mismas magnitudes en los últimos cinco años, calculando así mismo la variación media anual, y las tasas de actividad, de empleo, de ocupación y de paro.

Cuadro nº 4.3

EMPLEO. Evolución de la población ocupada (1981-2000)

Años	ESPAÑA					ANDALUCÍA					MÁLAGA				
	Mujeres		Hombres		I. F.	Mujeres		Hombres		I. F.	Mujeres		Hombres		I. F.
	Miles	T.E.	Miles	T.E.		Miles	T.E.	Miles	T.E.		Miles	T.E.	Miles	T.E.	
1981	3175,71	22,52	8054,85	61,88	39,43	350,88	15,25	1200,11	55,88	29,24	67,55	18,51	191,53	56,23	35,27
1982	3167,6	22,13	7948,93	60,33	39,85	357,27	15,23	1204,01	55,31	29,67	72	19,19	194,06	55,54	37,08
1983	3201,2	22,1	7843,22	58,71	40,81	370,06	15,50	1186,79	53,56	31,18	78,84	20,67	196,99	55,99	40,02
1984	3123,94	21,33	7619,27	56,18	41,00	362,47	14,90	1075,34	47,65	33,71	77,64	19,9	180,02	50,68	43,13
1985	3087,95	20,84	7553,14	54,86	40,88	375,59	15,12	1095,21	47,85	34,29	78,59	19,87	178,05	48,92	44,14
1986	3191,65	21,27	7689,2	55,3	41,51	377,16	14,94	1118,33	47,79	33,73	81,72	20,17	179,58	48,74	45,51
1987	3420,6	22,53	7948,2	56,27	43,04	406,9	15,92	1177,5	49,05	34,56	82,4	20,01	189,7	50,28	43,44
1988	3615,8	23,51	8156,8	56,7	44,33	461,7	17,76	1232,2	50,34	37,47	90	21,54	191,5	49,54	47,00
1989	3811,3	24,44	8447,0	57,94	45,12	484,2	18,24	1278,9	51,45	37,86	98,8	22,32	214,1	52,35	46,15
1990	4002,8	25,3	8576,0	58,71	46,67	502,4	18,78	1320,1	52,53	38,06	101	21,56	224,4	52,81	45,01
1991	4078,6	25,62	8530,8	57,77	47,81	526	19,44	1308,1	51,60	40,21	108,7	22,7	222,5	51,6	48,85
1992	4088,5	25,46	8277,8	55,43	49,39	545,4	19,92	1257,2	48,88	43,38	113,5	23,47	210,5	48,01	53,92
1993	3987,3	24,62	7850,3	52,07	50,79	527,5	19,12	1169,2	44,69	45,12	106,5	21,9	190,1	42,49	56,02
1994	3989,7	24,45	7740,4	50,76	51,54	514,4	18,40	1173,8	44,28	43,82	98,1	20,28	193,4	41,96	50,72
1995	4152,8	25,15	7889,1	51,33	52,64	548,3	19,19	1183,2	44,40	46,34	104,1	20,83	192,4	42,26	54,11
1996	4327,2	26,04	8068,8	52,02	53,63	590,9	20,42	1231,4	45,66	47,99	114,5	23,12	210	46,29	54,52
1997	4497,7	26,92	8266,9	52,86	54,41	609,3	20,87	1270,4	46,49	47,96	119	24,11	221,4	47,36	53,75
1998	4687,4	27,74	8517,4	54,46	55,03	628,1	21,27	1332,9	48,39	47,12	122	24,36	235,9	50,06	51,72
1999	5026,6	29,54	8790,9	56,07	57,18	675,7	22,63	1394,5	50,29	48,45	132,2	25,84	237,4	50,43	55,69
2000	5387,1	31,6	9086,7	57,57	59,29	726,4	24,14	1442,4	51,59	50,36	141,3	27,23	248,7	52,57	56,82

I. F.: Índice de feminización

T. E.: tasa de empleo

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

Las conclusiones alcanzadas tras el análisis de las fuentes no discrepan de otros trabajos (RODRÍGUEZ, 1999). En este sentido, en el cuadro nº 4.3 se representan las cifras de empleo en Málaga, Andalucía y España entre 1981 y 2000. En la figura se

recoge la población ocupada en valores absolutos, las tasas de empleo y el índice de feminización, este último para determinar la relación entre los géneros.

Examinando la evolución experimentada por la población ocupada malagueña, es posible observar la existencia de determinados períodos. Así, hasta 1985 la destrucción de empleos permite hablar de una etapa con identidad propia, lo que es más evidente si se atiende a los valores de las tasas de empleo, cuyo ritmo es descendente. Se corresponde según la citada autora, con la etapa recesiva ligada a la crisis mundial de los setenta, con cuya última etapa está muy relacionada la destrucción de empleos.

A partir de 1986 el signo cambia hasta 1991, en lo que supone una segunda etapa caracterizada por la creación de empleo, que en el caso andaluz representa la más intensa con ese signo, expansión relacionada con la recuperación de la economía mundial y con la reforma laboral de 1984, que incidió en la extensión de los contratos temporales. En Málaga también se percibe este fenómeno, tal y como se observa en el cuadro nº 4.1.

No ocurre lo mismo en lo que respecta al período recesivo comprendido entre 1991 y 1994, que si bien es crítico para ambos espacios considerados, en Málaga la pérdida de empleo es mucho más brusca según se desprende de los datos del cuadro nº 4.1. En efecto, la población ocupada femenina malagueña pierde efectivos a un ritmo medio anual de 3,25% con respecto a los valores de 1991, y la masculina lo hace con un 4,36%. Las pérdidas andaluzas son sin embargo de 0,74% y 3,42% respectivamente. Las razones de esta variada incidencia de la crisis, en especial en lo que respecta al género femenino, serán abordadas más adelante, cuando analicemos el empleo con detenimiento.

La última etapa observada se extiende hasta el final del período que comprende el año 2000. El rápido crecimiento de la economía y del empleo es observado en la evolución regional y en la malagueña, superando ésta en un punto al incremento medio anual andaluz en ambos géneros. En este sentido, nos parecen muy significativas las diferencias entre los dos ámbitos espaciales en lo que respecta a la pérdida de población parada, que en el caso malagueño supone una ventaja de 6 puntos de media anual para las mujeres, y de 3 puntos para sus compañeros varones. La diferencia sería aún mayor de no haber incluido las cifras del año 2000, ya que el paro femenino y masculino andaluz descendieron en 25400 y 30000,

respectivamente, en cifras absolutas en un solo año, tal y como se contempla en el cuadro nº 4.2. Este hecho hace descender los valores negativos medios anuales desde 0,06 (para el período comprendido entre 1994 y 1999) hasta 0,61 (incorporando el año 2000) para las mujeres, y desde 4,71 hasta 5,94 para los hombres.

4.1.1. La población activa.

Atendiendo al cuadro nº 4.1, se observa en primer lugar que Málaga reproduce en general la tendencia para España y Andalucía: la población activa femenina crece más que las mujeres mayores de 16 años salvo en el período 1991-1994, en el que ocurre a la inversa.

En segundo lugar, la relación directamente proporcional entre el incremento de la población activa y el movimiento experimentado por la población parada, que tiene lugar en el país y en la región, en la provincia coincide hasta que en los noventa las semejanzas se difuminan, para arrojar un comportamiento diferente en el último período. En efecto, entre 1994 y 2000, no existe una correspondencia entre el crecimiento de las activas y un proceso similar en las paradas. Así, aunque en los tres espacios considerados se observa un incremento de las ocupadas y una reducción de las paradas de acuerdo con una fase económica expansiva, es en la provincia donde esta tendencia es más acusada (7,34% y -6,11% anual respectivamente). A ello hay que añadir, además, que las activas malagueñas no muestran el crecimiento experimentado en los otros espacios (2,75%, 3,61% y 1,63% anual para España, Andalucía y Málaga respectivamente).

En este sentido, el cuadro nº 4.2 muestra con más detalle el distinto comportamiento medio anual de la población activa, que en la provincia es 1,5 puntos inferior, mientras que el crecimiento de las ocupadas es sin embargo muy parecido. Finalmente, las pérdidas entre las paradas, más intensas en Málaga que en los restantes ámbitos considerados, en especial la región, apuntan hacia una redistribución de las activas, ya no tan abocadas a la situación de paradas. Se trata de una situación que también se experimenta, aunque no con tanta claridad, entre los varones. Parece ser que en los últimos años la economía malagueña absorbe a los activos, tanto a los nuevos como a los ya existentes, en mejores condiciones que los ámbitos considerados (especialmente el regional).

La comparación entre los tres espacios es más fácil de apreciar en el cuadro nº 4.4.

Cuadro nº 4.4

EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA POBLACIÓN ACTIVA EN ESPAÑA, ANDALUCÍA
Y MÁLAGA (1981-2000)

Años	MÁLAGA					Diferencial entre tasas masculinas y femeninas			Diferencial entre tasas femeninas		
	Mujeres		Hombres		I.F.				Andalucía y Málaga	España y Málaga	España y Andalucía
	Miles	Tasa	Miles	Tasa		Málaga	Andalucía	España			
1981	81,07	22,22	239,81	70,41	33,81	48,19	50,95	44,68	-3,21	4,59	7,8
1982	86,71	23,13	241,76	69,19	35,87	46,06	50,13	43,68	-3,81	4,1	7,91
1983	100,23	26,27	247,58	70,37	40,48	44,1	48,45	42,23	-5,92	1,55	7,47
1984	101,50	26,02	251,90	70,92	40,29	44,9	47	41,68	-5,34	1,7	7,05
1985	105,96	26,80	255,85	70,29	41,41	43,49	46,69	40,91	-5,38	1,01	6,39
1986	116,62	28,79	262,40	71,23	44,44	42,44	45,9	40,15	-6,7	-0,32	6,39
1987	129,3	31,39	266,70	70,66	48,48	39,27	42,31	36,82	-5,69	-0,32	5,37
1988	142,4	34,10	261,60	67,69	54,43	33,59	38,61	34,38	-5,62	-1,59	4,03
1989	143,5	34,43	273,40	66,87	52,49	32,44	37,7	33,83	-5,66	-1,67	3,99
1990	153,3	32,72	285,20	67,13	53,75	34,41	36,82	33,34	-3,36	0,64	4
1991	170,1	35,49	293,80	68,15	57,90	32,66	35,87	32,24	-5,67	-1,89	3,78
1992	180,8	37,37	290,10	66,16	62,32	28,79	33,1	30,49	-6,16	-3,16	3
1993	181,9	37,42	293,10	65,51	62,06	28,09	32,07	29,48	-5,9	-2,65	3,25
1994	170,4	35,24	287,60	62,41	59,25	27,17	30,31	27,66	-2,58	0,4	2,97
1995	179,8	35,97	282,70	62,09	63,60	26,12	28,72	26,52	-2,39	0,26	2,65
1996	183	36,94	291,10	64,16	62,86	27,22	27,6	26,16	-2,01	-0,5	2,04
1997	184,9	37,48	298,90	63,93	61,86	26,45	26,74	25,42	-1,67	0,07	1,74
1998	186,5	37,25	304,00	64,51	61,35	27,26	27,94	25,41	-2,04	0,53	2,57
1999	194,5	38,02	296,30	62,96	65,64	24,94	26,56	24,72	-1,68	0,35	2,03
2000	187,1	36,06	296,40	62,64	63,12	26,58	26,09	24,02	0,85	3,7	2,85

I.F.: Índice de Feminización

Fuente: INE. Encuesta de Población Activa.

Tomado de: RODRÍGUEZ (2000) y elaboración propia.

Los diferenciales incorporados en el cuadro se han obtenido, como su propio nombre indica, hallando las diferencias entre las tasas por género en el primer caso, y entre las tasas femeninas de los distintos ámbitos espaciales en el segundo. De este modo es más fácilmente perceptible el modo en que la realidad malagueña ha estado

más cercana a la española salvo al final del período, en obvia relación con la pérdida de peso de la población activa femenina.

En este aspecto, la ralentización que se observa durante los noventa en el movimiento de las activas (Cuadro nº 4.1), en el caso malagueño significa una brusca caída de 9 puntos en el incremento medio anual. Este hecho encuentra alguna relación con la regresión de la población femenina mayor de 16 años, pero los 4.3 puntos perdidos a principios de la década no bastan para justificarlo. En este sentido, las mujeres potencialmente activas, cuyo ritmo de crecimiento ha descendido, manifiestan durante la fase crítica de 1991 a 1994 una disposición aún menor de incorporarse al mercado de trabajo, para experimentar cierta mejoría desde 1994. Este comportamiento procíclico observado en las mujeres tuvo un antecedente, aunque a menor escala, en las anteriores etapas (7,74% y 9,17% entre 1981-1986 y 1986-1991, respectivamente), viniendo a coincidir con las observaciones de la autora citada en la región.

Por lo que se refiere a la relación entre los géneros, los índices de feminización de los activos malagueños (Cuadro nº 4.1) siempre han mostrado una posición más cercana a los españoles que a los de la región a excepción del último período, durante el que se igualan con los andaluces como consecuencia del brusco descenso de las activas malagueñas en los noventa.

Los diferenciales entre tasas masculinas y femeninas (Cuadro nº 4.4), si bien han experimentado una clara evolución en los tres espacios considerados, sin embargo se mantienen diferencias importantes entre la participación de ambos géneros en el mercado laboral, alcanzando la masculina alrededor del 25% de ventaja en el 2000.

El cuadro nº 4.5 muestra la evolución de las tasas de actividad incorporando los datos europeos. En las dos últimas décadas los tres espacios españoles han mostrado una trayectoria ascendente más intensa que la europea, siendo las cifras andaluza y malagueña las que han experimentado un crecimiento más vigoroso. A pesar de ello, y debido a la situación de partida, claramente inferior, las tasas españolas, andaluzas y malagueñas se mantienen por debajo de las europeas. Los diferenciales por sexos muestran la progresión y el acercamiento a los valores continentales, que pese a la indudable mejoría aún se mantienen entre 3 y 5 puntos por debajo. Además de ello, la aproximación de los diferenciales a la realidad europea no se debe únicamente al

incremento de las tasas femeninas, sino también al descenso de las masculinas. De acuerdo con lo expuesto, la participación de las mujeres en la actividad, en especial en los ámbitos provincial y regional, está a considerable distancia de la observada en Europa.

Cuadro nº 4.5

EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE ACTIVIDAD POR SEXOS (1981-2000)

	1981			1986			1990			1995			2000		
	M	V	D	M	V	D	Mujeres	V	D	M	V	D	M	V	D
UE	38,51	71,15	32,64	39,89	69,0	29,11	41,5	67,7	26,2	45,96	66,85	20,89	48,22*	69,79*	21,57
España	26,81	71,49	44,68	28,47	68,63	40,16	33,36	66,7	33,34	36,23	62,75	26,52	39,76	63,78	24,02
Andalucía	19,01	69,96	50,95	22,09	67,98	45,89	29,36	66,18	36,82	33,58	62,3	28,72	36,91	63,0	26,09
Málaga	22,22	70,41	48,19	28,79	71,23	42,44	32,72	67,13	34,41	35,97	62,09	26,12	36,06	62,64	26,58

D: Diferencial entre tasas de mujeres y varones

*: Datos de 1999

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

4.1.2. La población ocupada.

La evolución de la ocupación a lo largo del período 1981-2000 muestra un mejor comportamiento medio en Andalucía y en Málaga que en España (Cuadro nº 4.1), especialmente en el género femenino cuyo incremento global en el país, la región y la provincia es, respectivamente, de 69,63%, 107,01% y 109,17% para todo el período considerado. Atendiendo a las etapas diferenciadas conviene destacar dos aspectos. Por un lado, la mejor trayectoria regional y provincial se repite en la mayoría de las fases, excepto durante la crisis de 1991-1994 y en Málaga en especial, donde la pérdida de empleos femeninos supera a la media nacional y regional en 3 puntos, y alrededor de 1 punto los masculinos.

Por otro lado, la recuperación del último lustro es más acusada en el ámbito provincial. De acuerdo con los valores recogidos por el cuadro nº 4.2 para el período 1996-2000, la tasa de ocupación, que relaciona las ocupadas con las activas, muestra en Málaga el mayor incremento medio, superando en 6 y 4 puntos a Andalucía y España respectivamente, coincidiendo con el mejor comportamiento en la población parada. Esto apunta a una mejor redistribución de la población activa femenina malagueña, que se repite aunque con menos claridad entre los varones y que parece

indicar un mejor comportamiento de la economía provincial con respecto a la asimilación de activos.

Cuadro nº 4.6

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE EMPLEO. UE, España, Andalucía y Málaga (1981-2000)

	1981			1986			1990			1995			2000		
	M	V	D	M	V	D	M	V	D	M	V	D	M	V	D
UE	34,3	66,2	31,8	34,9	63	28,1	37,2	63,4	26,2	41,4	61,4	20	43,8*	62,2*	18,4
España	22,5	61,9	39,4	21,3	55,3	34	25,3	58,7	33,4	25,2	51,3	26,2	31,6	57,6	26
Andalucía	15,3	55,9	40,6	14,9	47,8	32,9	18,78	52,5	33,8	19,2	44,4	25,2	24,1	51,6	27,5
Málaga	18,5	56,2	37,7	20,2	48,7	28,6	21,56	52,8	31,3	20,8	42,3	21,4	27,2	52,6	25,3

D: Diferencial entre tasas de mujeres y varones

*: Datos de 1999

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.
 Elaboración propia.

No ocurre lo mismo en la región, donde al menor incremento de la tasa de ocupación se añade el menor descenso de la tasa de paro (7 puntos de ganancia y 7 de pérdida en cada caso) de los tres ámbitos. Frente a este hecho, la población activa andaluza experimenta un movimiento positivo del 2% interanual, contrastando con el decremento anual de las paradas, que sólo pierden 1,7%. El comportamiento de las magnitudes en Andalucía confirma lo ya expuesto por Rodríguez sobre la 'menor elasticidad a la creación de empleo, ya de por sí baja en la economía nacional'³.

El cuadro nº 4.6 incorpora los valores europeos a la comparación entre espacios, en este caso recoge la tasa de empleo. La relación entre las ocupadas y las mujeres potencialmente activas experimenta una evolución global ligeramente favorable a los ámbitos mayores, en relación con el mayor incremento de la población mayor de 16 años en Andalucía y Málaga y su correspondiente incidencia en la propia tasa, que lógicamente ve retardada su evolución a pesar del notable crecimiento experimentado por las ocupadas.

Al igual que ocurría con la población activa, la tasa de empleo muestra la distancia que aún separa a los países europeos de los distintos espacios españoles,

³ RODRÍGUEZ, P. (1999): op. cit. P. 21.

pese al importante avance observado en los últimos cinco años. En esta situación de desventaja, tanto Andalucía como Málaga se encuentran aún a distancia de la realidad española, si bien la provincia denota cierto despegue.

Cuadro nº 4.7

EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA POBLACIÓN OCUPADA. España, Andalucía y Málaga (1981-2000)

Años	Tasa de empleo femenino			Diferencial entre tasas masculinas y femeninas			Diferencial entre tasas femeninas		
	ESPAÑA	ANDALUCÍA	MÁLAGA	España	Andalucía	Málaga	España y Málaga	Andalucía y Málaga	España y Andalucía
1981	22,52	15,25	18,51	39,36	40,63	37,72	4,01	-3,26	7,27
1982	22,13	15,23	19,19	38,2	40,08	36,35	2,94	-3,96	6,9
1983	22,1	15,5	20,67	36,61	38,06	35,32	1,43	-5,17	6,6
1984	21,33	14,9	19,9	34,85	32,75	30,78	1,43	-5	6,43
1985	20,84	15,12	19,87	34,02	32,73	29,05	0,97	-4,75	5,72
1986	21,27	14,94	20,17	34,03	32,85	28,57	1,1	-5,23	6,33
1987	22,53	15,92	20,01	33,74	33,13	30,27	2,52	-4,09	6,61
1988	23,51	17,76	21,54	33,19	32,58	28	1,97	-3,78	5,75
1989	24,44	18,24	22,32	33,5	33,21	30,03	2,12	-4,08	6,2
1990	25,3	18,78	21,56	33,41	33,75	31,25	3,74	-2,78	6,32
1991	25,62	19,44	22,7	32,15	32,16	28,9	2,92	-3,26	6,18
1992	25,46	19,92	23,47	29,97	28,96	24,54	1,99	-3,55	5,54
1993	24,62	19,12	21,9	27,45	25,57	20,59	2,72	-2,78	5,5
1994	24,45	18,4	20,28	26,31	25,88	21,68	4,17	-1,88	6,05
1995	25,15	19,19	20,83	26,18	25,21	21,43	4,32	-1,64	5,96
1996	26,04	20,42	23,12	25,98	25,24	23,17	2,92	-2,7	5,62
1997	26,92	20,87	24,11	25,94	25,62	23,25	2,81	-3,24	6,05
1998	27,74	21,27	24,36	26,72	27,12	25,7	3,38	-3,09	6,47
1999	29,54	22,63	25,84	26,53	27,66	24,59	3,7	-3,21	6,91
2000	31,6	24,14	27,23	25,97	27,45	25,34	4,37	-3,09	7,46

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

En el último sentido apuntado, el cuadro nº 4.7 compara la evolución descrita por la tasa de empleo desde 1981 hasta el año 2000 en España, Andalucía y Málaga, así como el distanciamiento entre las tasas masculinas y femeninas a lo largo de este período. A pesar de la apreciable mejora en las tasas femeninas de los tres espacios,

aún se mantienen alejadas de las masculinas en más de 25 puntos en España y Málaga, y en más de 27 en la región. Además, si las distancias entre los géneros se han acortado, ello es debido en parte al descenso de las tasas masculinas de empleo, como puede observarse en el cuadro nº 4.3.

Continuando con dicho cuadro, los índices de feminización, que ponen en relación los valores absolutos para ambos sexos, muestran la desventajosa situación de las mujeres común a los tres espacios, si bien es posible afirmar que en la provincia, al igual que en el país, este hecho no es tan acusado como en la región andaluza, indicando la mayor presencia relativa de la mujer en el mundo laboral provincial y nacional. Es más, desde 1984 hasta 1996 se abre un ciclo en el que este hecho llega a superar incluso a las propias cifras españolas.

Por lo que respecta a las fases o subperíodos observados en el comportamiento general de las magnitudes, es posible apreciar diferencias entre los géneros. En este sentido y si comparamos las cifras que figuran en el cuadro nº 4.1, las etapas críticas parecen haber incidido con menos intensidad en las mujeres. Las celdas correspondientes a la población ocupada malagueña en los distintos períodos, muestran entre 1981 y 1986 un incremento medio anual del 4,2% para las mujeres frente a un movimiento de signo contrario en los varones, cuyo decrecimiento medio es del 1,25%. La misma situación de ventaja comparativa se observa entre 1991 y 1994, etapa durante la cual la recesión del empleo masculino supera en un punto al femenino. Del mismo modo, las mejorías experimentadas por la variable en los dos períodos restantes son más claras en el sexo femenino.

Esta tendencia favorable en lo que se refiere a la creación de empleo, debe ser contrastada con la evolución experimentada por la población parada. En este aspecto, la relación entre los géneros varía en las dos fases recesivas y en los ámbitos espaciales representados en el cuadro. Así, durante la primera etapa (1981-1986) las paradas crecen a mayor ritmo que los parados, del mismo modo la recuperación posterior también favorece a los hombres, que pierden efectivos mientras que las mujeres se limitan a suavizar el crecimiento. Esto parece deberse a dos razones: por un lado, al hecho de que la masiva incorporación femenina a la población activa, más intensa en la provincia que en el resto de los ámbitos considerados, se realice preferentemente a través del estado de paradas. Por otro, puede también responder a la habitual adscripción de las mujeres a la inestabilidad laboral, a lo que la reforma

laboral de 1984 contribuyó a generalizar, y que incide en la precariedad del empleo y en la incorporación a las filas de parados.

La segunda fase crítica sin embargo es de signo contrario: entre 1991 y 1994, son ellos los que se incorporan a la población en paro con mayor intensidad, coincidiendo con menores pérdidas por género en la población ocupada, fenómenos que se observan tanto en España como en la provincia. Finalmente, el último período contemplado muestra en las féminas un comportamiento similar a la anterior fase alcista, siendo ellas las que aumentan su presencia entre los activos con mayor fuerza que los varones sin que se corresponda con un incremento entre las paradas (lo que sí ocurría sin embargo entre 1986 y 1991). Esto es también un indicador de que el fenómeno por el que las mujeres acceden al medio laboral mayoritariamente mediante la incorporación a la población parada, en los últimos años de la década de los noventa experimenta una evolución y cuando menos no es tan claro.

Tras habernos aproximado a la trayectoria general del empleo femenino, a continuación se abordará la ocupación femenina atendiendo en concreto los distintos planos del empleo, como son la distribución por sectores, la situación profesional, los tipos de contrato y las diferencias salariales.

4.1.2.1. La distribución sectorial de la población ocupada.

El cuadro nº 4.8 expone el peso de los ocupados en cada sector económico en el año 2000. La masculinización generalizada en todos los sectores es un hecho común en los tres espacios considerados, sin embargo es posible señalar algunos aspectos que los distinguen. En primer lugar, en España el peso de las mujeres en el total de los ocupados supera a los dos ámbitos menores, excepto en lo que respecta al sector secundario a nivel provincial. Además, en éste y en el primario es donde se perciben más diferencias entre los tres ámbitos.

En segundo lugar, la construcción y el sector servicios representan los dos extremos de la ocupación femenina en los tres espacios, cuyo peso, sin dejar de ser siempre inferior al de la masculina, oscila desde los mínimos de la construcción hasta los valores más altos en el último sector, siendo en éste donde la relación entre los géneros tiende a equipararse. En este sentido la provincia y el país aventajan a la región, que por su parte es el espacio que muestra la mayor masculinización en todos los sectores salvo en el primario, donde la realidad provincial está muy por debajo.

Cuadro nº 4.8

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA. Relación por género (2000)

	Agricultura		Industria		Construcción		Servicios	
	M	V	M	V	M	V	M	V
España	26,94	73,06	24,48	75,52	4,82	95,18	48,14	51,86
Andalucía	23,2	76,8	19,33	80,67	3,36	96,64	43,84	56,16
Málaga	15,97	84,03	29,9	70,1	3,15	96,85	46,32	53,68

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

Así pues, la situación de masculinización generalizada y el sector terciario como el más permeable al acceso de las mujeres, son algunos de los rasgos que caracterizan la relación entre los géneros en la distribución sectorial de la población ocupada. Habría que añadir la marcada segregación sectorial del empleo femenino en los servicios, frente a la mejor distribución que caracteriza al masculino, como se desprende del análisis del cuadro nº 4.9.

Cuadro nº 4.9

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA (2000)

	Total		Agricultura		Industria		Construcción		Servicios	
	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V
UE*	100	100	3,5	5,147	15,66	39,3	..	..	80,82	55,5
España	100	100	4,9	8	13,1	23,9	1,4	16,7	80,5	51,4
Andalucía	100	100	7,7	12,8	7,3	15,4	1,2	17,17	83,8	54,1
Málaga	100	100	2,7	8	7,8	10,4	1,3	23,6	88,2	58,1

(*) Datos de 1999.

(..) El sector de la construcción no aparece desagregado.

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

La polarización del sector es un fenómeno que alcanza la máxima expresión en la provincia, donde incluso los empleos masculinos manifiestan una mayor

concentración en los servicios que en el resto de los espacios considerados. Ello se encuentra íntimamente relacionado con el peso del sector en la economía malagueña, de modo que la inmensa mayoría de los empleos femeninos, y gran parte de los masculinos, se hallan aglutinados en torno al mismo.

En el análisis de la evolución que ha registrado el peso de las ocupadas por sectores en las dos últimas décadas hasta alcanzar la distribución actual anteriormente tratada, se aprecia su progresivo incremento en todos los sectores a excepción del primario en el país, que sin embargo es el que mayor aumento experimentó en la región (RODRÍGUEZ, 1999). A pesar de ello y como se ha expuesto en las líneas anteriores, la ocupación femenina del primer sector en España sigue mostrándose superior a Andalucía y a Málaga.

En el cuadro nº 4.10 se comparan las trayectorias seguidas por la distribución sectorial de la población ocupada de los cuatro espacios en la última década. X

Cuadro nº 4.10
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA
SEGÚN GÉNERO (1990-2000)

		Total		Agricultura		Industria		Construcción		Servicios	
		M	V	M	V	M	V	M	V	M	V
UE	1990	100	100	6,02	7,14	19,98	41,81	..	..	73,99	51,04
	1995	100	100	4,45	5,87	16,75	39,77	..	..	78,79	54,35
	1999	100	100	3,5	5,149	15,66	39,3	..	..	80,82	55,5
ESPAÑA	1990	100	100	10,18	12,56	16,32	27,1	0,96	13,7	72,52	46,54
	1995	100	100	7,34	10,15	13,03	24,6	0,98	13,86	78,6	51,32
	2000	100	100	4,9	8	13,1	23,9	1,4	16,7	80,5	51,4
ANDALUCÍA	1990	100	100	9,29	18,17	10,43	17,39	0,89	16,35	79,36	48,08
	1995	100	100	7,39	13,63	7,63	15,43	0,76	14,41	84,2	56,51
	2000	100	100	7,7	12,8	7,3	15,4	1,2	17,17	83,8	54,1
MÁLAGA	1990	100	100	3,23	7,71	6,63	10,76	1,39	16,57	88,73	65
	1995	100	100	3	7,2	7,7	9,24	1,06	18,22	88,19	65,32
	2000	100	100	2,7	8	7,8	10,4	1,3	23,6	88,2	58,1

(..) La fuente utilizada no desagrega la construcción como sector en la UE.

(*) Datos referidos a 1999.

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

Ambos espacios especialmente la región, aún se mantienen a distancia de los valores europeos, donde el peso de los ocupados y las ocupadas en el primario es mucho menor, asemejándose en este aspecto a la provincia. En Málaga no ha ocurrido el mismo proceso experimentado en los anteriores espacios. En primer lugar, los varones ocupados en los servicios han perdido peso en beneficio de la construcción, hacia donde han sido trasvasados en parte. En segundo lugar, las mujeres mantienen prácticamente la misma distribución que a principios de los noventa, exceptuando un apenas perceptible aumento del peso de las ocupadas en la industria, que en definitiva no altera la situación de marcada concentración en torno a los servicios.

Cuadro nº 4.11
 DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA FEMENINA (2000)

			Agricultura		Industria		Construcción		Servicios	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
UE*	65480,7	100	2296,3	3,5	10259,9	15,66	..	..	52924,5	80,82
España	5387,2	100	266,4	4,9	704,8	13,1	76,7	1,4	4339,3	80,5
Andalucía	726,5	100	55,9	7,7	53,1	7,3	8,9	1,2	608,6	83,8
Málaga	141,3	100	3,8	2,7	11	7,8	1,9	1,3	124,6	88,2

(..) La fuente utilizada no desagrega la construcción como sector en la UE.

(*) Datos referidos a 1999.

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.
 Elaboración propia.

Así pues, la polarización del empleo femenino no es algo nuevo en la provincia, donde sólo los varones pueden experimentar cierta flexibilidad en ese sentido, pues el sector de la construcción, con evidentes preferencias de género, ha podido absorber los empleos perdidos en la agricultura y en la industria.

Por lo que se refiere a la proporción que cada sector representa en el total de las mujeres ocupadas, si atendemos el cuadro nº 4.11 salta a la vista el poder de concentración que ejerce el sector servicios en todos los espacios referidos. Los demás sectores ocupan al resto de las mujeres siguiendo un orden distinto según los ámbitos considerados. Así, en el conjunto de la Unión Europea, España y Málaga, el secundario concentra a la mayor parte de la ocupación femenina restante, seguido de la agricultura y, a gran distancia, la construcción. El orden de distribución sectorial

andaluz registra sin embargo un mayor peso de los empleos en el primario, en relación con la menor desagrarización y el menor peso relativo de la industria en el global regional.

Cuadro nº 4.12
 POBLACIÓN OCUPADA FEMENINA EN EL SECTOR
 SERVICIOS (2000)

	UE*	España	Andalucía	Málaga
Mujeres >16 años	149499,3	17046	3008,9	518,8
Ocupadas	65480,7	5387,2	726,5	141,3
Ocupadas en servicios	52924,5	4339,3	608,6	124,6
T. O. S.	80,82%	80,5%	83,8%	88,2%
T. E. S.	35,4%	25,45%	20,2%	24,01%

(*) Datos referidos a 1999.

T.O.S.: Tasa de ocupación del sector servicios en relación al total de ocupadas.

T.E.S.: Tasa de empleo del sector servicios en relación a las mujeres > 16 años.

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

Sin embargo, tal y como se desprende del análisis del cuadro nº 4.12, la elevada tasa de ocupación del sector servicios en relación con el global de las ocupadas, contrasta con la tasa de empleo del mismo: sólo emplea al 24% de las malagueñas mayores de 16 años, cifra que en España y Andalucía oscila entre el 25% y el 20% respectivamente. Frente a ello, de cada cien europeas en edad de trabajar, 35 lo hacen en los servicios. De acuerdo con las cifras medias europeas, se trata de un sector cuyo desarrollo en nuestro país es relativamente inferior en comparación con la realidad comunitaria. La conclusión que cabe extraer coincide con lo apuntado por Rodríguez sobre la necesidad de impulsar un mayor desarrollo del sector para aprovechar su potencialidad⁴ y elevar así la tasa global de empleo.

En este respecto, los servicios en Andalucía se encuentran aún más rezagados que en España y Málaga, hecho que hay que relacionar con la desventajosa situación de las ocupadas andaluzas con respecto al país y a la provincia, y con la trayectoria

⁴ La potencialidad del sector servicios en cuanto a la integración de las activas, será objeto de nuestra reflexión con posterioridad, en el epígrafe referente a los Nuevos Yacimientos de Empleo.

seguida por ellas en el último lustro, aspectos que hemos ido señalando en páginas anteriores. Tanto el incremento medio de ocupadas (Cuadro nº 4.2), más débil en la región que en la provincia y en el país, como la menor pérdida de paradas en los mismos espacios (Cuadro nº 4.1), señalaban un mejor comportamiento de la economía provincial frente a la regional en lo que a la absorción de activas se refiere, así como una redistribución de éstas últimas, que no engrosan las filas de paradas del mismo modo que en otras fases. El hecho de que sea la provincia la que muestra estas tendencias y no así la región, ha de ser puesto en relación con el mayor desarrollo del sector servicios y con la consecuente mejora en la tasa de empleo y en la tasa de ocupación femeninas (Cuadro nº 4.2, Cuadro nº 4.6, Cuadro nº 4.3).

Antes de continuar con el estudio de otros planos del mercado laboral, conviene reflexionar sobre un aspecto que, si bien ya ha sido señalado por otras aportaciones en relación la región, nos parece más cercano aún, si cabe, a la realidad de la provincia. Se interpreta la segregación por sectores de la ocupación femenina tomando en consideración no sólo los aspectos positivos ligados a la mayor capacidad de contratación del sector servicios y a la concentración en torno al mismo de la mayoría de los contratos fijos. Además de ello, se alerta sobre un hecho también relacionado con el sector, como es el predominio de los contratos temporales en la mayor parte de los empleos generados por el mismo en los últimos años en la región.

En el caso de la provincia, ya se ha observado la importancia que en la economía malagueña representa el sector de los servicios. Por otro lado no podemos ignorar el papel que en el mismo desempeña el subsector turístico, ni la incidencia que sobre él tiene una actividad que no deja de ser estacional y prescindible. Habida cuenta de lo expuesto, la temporalidad y la inestabilidad de los empleos generados constituye un fenómeno bastante frecuente.

Así pues, y en especial en lo que a la provincia se refiere, apostar por el desarrollo de los servicios como vía de mejora en la situación laboral de las mujeres, no deja de ser una postura aventurada si no se tiene en cuenta el riesgo de empeorar las condiciones de los empleos. Es decir, si de lo que se trata es de animar el desarrollo de los servicios para impulsar la generación de empleos, convendría incorporar en los planteamientos la atención a la calidad más que a la cantidad de los mismos, evitando en lo posible el peligro de reforzar la precariedad y la inestabilidad laboral de las mujeres.

En este sentido, Teresa Torns⁵ ofrece una interesante reflexión sobre las virtudes y los riesgos que para la posición de las mujeres en el mercado laboral representan los llamados *Nuevos Yacimientos de Empleo*. Nos parece conveniente detener el tema en este punto y retomarlo más adelante, cuando nos dispongamos a analizar estos nuevos nichos de empleo.

4.1.2.2. La discriminación de género: la situación profesional.

Este aspecto, además de los tipos de contratos y las ganancias salariales, evidencia las desigualdades de género en el mercado laboral, tal y como hemos mencionado al principio de este capítulo. No pocos autores y autoras⁶ han llegado a esta conclusión, después de haber analizado desde diversas ópticas las diferentes condiciones que el mercado laboral ofrece a los activos y a las activas.

Alemany señala el mantenimiento de los estereotipos a través de los cuales las capacidades ligadas al género masculino son recompensadas en el terreno laboral, lo que no ocurre con las femeninas. Las cualidades masculinas a las que se refieren estas líneas son las reconocidas socialmente como por ejemplo la agresividad o la

⁵ TORNES, T. (1999): 'El futuro del empleo femenino y los yacimientos de empleo'. Pp. 233-242. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): op. cit.

⁶ ALEMANY, C. (1999): 'Igualdad de oportunidades y convenios colectivos'. Pp. 41-48. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): op. cit.

CASTAÑO, C. et al. (1999): *Diferencia o discriminación. La situación de las mujeres españolas en el mercado de trabajo y el impacto de las nuevas tecnologías de la información*. Consejo Económico y Social. Colección Estudios. Madrid. 329 pp.

CARRASCO, C. y MAYORDOMO, M. (1999): 'Mujeres, trabajos y actividad: la cara oculta de la EPA'. Pp. 49-63. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): op. cit. Pp. 50-51.

CEBRIÁN, I. (1999): 'Las mujeres y el trabajo a tiempo parcial en España'. Pp. 209-232. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): op. cit.

DE VILLOTA, P. y FERRARI, I. (1999): 'Desigualdad salarial a través de las estadísticas fiscales'. Pp. 87-112. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): op. cit.

GARCÍA, J. et. al. (1999): 'La discriminación salarial de la mujer en España: evidencia estadística y econométrica'. Pp. 63-86. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): op. cit.

HUGUET, A. (1999): *Segmentación en el mercado de trabajo español*. Consejo Económico y Social. Colección Estudios. Madrid. 273 pp.

RODRÍGUEZ, P. (1999): op. cit

TORNES, T. (1999): op. cit.

ambición, que son retribuidas a nivel profesional mediante mejores categorías y sueldos. Por el contrario, capacidades como la habilidad para tratar con el público, para negociar o para resolver conflictos y tensiones, la capacidad de trabajar en equipo... son asumidas como atributos innatos en las mujeres y por tanto carecen del reconocimiento profesional o salarial.

Al analizar la evolución de las diversas situaciones profesionales en Andalucía, Rodríguez llama la atención sobre el mayor incremento de las empresarias con respecto a los empresarios, llegando aquéllas a triplicar su número desde 1987 hasta 1998, mientras que ellos no han conseguido duplicarse. Estudios referidos a la evolución del empresariado en España, alcanzan conclusiones similares en lo que respecta al diferencial por género. Así, Marcial Romero señala el superior avance del empresariado femenino sobre el masculino en España durante la década de los ochenta⁷. Este contraste parece responder a la dificultad que las mujeres tienen para lograr un trabajo asalariado satisfactorio o para promocionarse en las empresas que las emplean, en las mismas condiciones que sus compañeros. Los obstáculos que encuentran en el plano del trabajo asalariado inciden lógicamente en la preferencia por el autoempleo como fórmula alternativa.

Por otro lado, las asalariadas continúan siendo mayoría en el global de las ocupadas, alcanzando valores del 80%. Sin embargo, se asiste a un incremento relativo superior en las asalariadas en el sector público que en el privado, lo que se encuentra relacionado con la 'mayor imparcialidad en el sistema de acceso a la administración pública (...) como las menores diferencias salariales entre mujeres y varones que en el sector privado'⁸. Ello refuerza aún más la idea apuntada sobre la búsqueda de otras vías de acceso a la esfera productiva, una de las cuales viene siendo el autoempleo⁹.

⁷ ROMERO LÓPEZ, M. (1990): *La actividad empresarial femenina en España*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. 179 pp.

GONZÁLEZ FAJARDO, F. (1996): 'La formación para emprender'. Pp. 69-76. En *I Muestra de Empresarias y Emprendedoras Malagueñas, FEMMA '96. Málaga, 25-29 de noviembre de 1996*. Málaga.

El autor señala el creciente papel de la mujer en el mundo de los negocios, habida cuenta de que entre 1985 y 1995 al número de mujeres empresarias en España ha aumentado en 160%.

⁸ RODRÍGUEZ, P. (1999): op. cit. P. 26.

⁹ Es evidente que en ello concurren otros factores de los que nos ocuparemos más adelante, como podría ser la posibilidad de organizar los tiempos y la compatibilización de la doble jornada.

4.1.2.3. La discriminación de género: los tipos de contrato.

Por lo que respecta al tipo de contrato, se constata un deterioro progresivo en la calidad de los empleos a nivel nacional y regional. Ello es así a pesar de las reformas gubernamentales y a las nuevas normativas en el mercado laboral para fomentar la contratación indefinida, que no han conseguido frenar la creciente fragilidad del empleo. Así, el considerable incremento del número de contratos registrados en los últimos años de los noventa no determina necesariamente una mejoría. Se llega a esta conclusión tras comparar la evolución de la contratación según el tipo de contratos¹⁰, con la trayectoria dibujada por la población ocupada en los últimos años. Los resultados arrojan un crecimiento del 7,6% en el empleo por un 250% de la contratación en el mismo período, lo que sin duda señala el carácter rotativo del poco empleo generado, predominando mayoritariamente la contratación temporal y de poca duración¹¹. La evolución en los últimos años denota en definitiva un aumento de la precariedad y temporalidad, circunstancia que afecta particularmente al colectivo de las mujeres según se desprende del análisis de las variables mencionadas.

La relación entre el género y la precariedad en la contratación puede vislumbrarse si comparamos el incremento intertrimestral de las tasas de empleo, ocupación y paro, que se encuentra recogido en el cuadro nº 4.13. La imposibilidad de acceder a la misma información referida a la provincia para otros años, condiciona lógicamente este análisis, que ha de limitarse al año 2000. No obstante consideramos que puede orientarnos sobre las conexiones entre la precariedad laboral y las mujeres, así como la incidencia de los contratos ligados a los meses de primavera-verano, habida cuenta de que es entre el segundo y el tercer trimestre cuando se registran involuciones en el empleo, más acentuadas para las mujeres.

El movimiento que describen las tasas recogidas muestra en primer lugar un comportamiento dual del empleo, con una tendencia progresiva entre el primer y segundo trimestre y otra regresiva del empleo entre el segundo y el tercero, que se manifiesta de forma generalizada en todos los niveles espaciales, aunque con menor incidencia en los varones.

¹⁰ La fuente empleada (Estadística de contratos registrados, INEM) no ofrece esta información a nivel provincial. Por este motivo no ha sido posible efectuar el análisis a dicha escala a partir de las fuentes oficiales.

¹¹ En este sentido, la estructura de los contratos en Andalucía presentaba un escaso 1,96% de carácter indefinido frente al 78,86% de la contratación temporal y al 13,56% de los contratos a tiempo parcial.

Cuadro nº 4.13

INCREMENTO INTERTRIMESTRAL. Tasas de empleo, ocupación y paro (2000)

			Tasa de incremento de los activos	Incrementos intertrimestrales		
				Tasa de empleo	Tasa de ocupación	Tasa de paro
I-II Trimestres	España	M	0,54	0,6	1,2	-1,2
		V	0,35	0,6	0,9	-0,9
	Andalucía	M	0,14	0,3	0,5	-0,5
		V	0,3	0,6	1	-1
	Málaga	M	-1,6	0,7	3,4	-3,6
		V	-0,06	1,4	2,3	-2,3
II-III Trimestres	España	M	0,47	0,2	0,1	-0,1
		V	1,18	0,8	0,3	-0,3
	Andalucía	M	-1,3	-0,9	-1,4	1,4
		V	0,52	0,4	0,2	-0,2
	Málaga	M	-0,2	-0,7	-1,7	1,8
		V	1,18	0,8	0,6	-0,6

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

En segundo lugar, la mayor sensibilidad de las mujeres frente a este hecho es especialmente notoria en la región y en la provincia, donde los diferenciales de las tasas de empleo, de ocupación y de paro entre el segundo y el tercer trimestre indican un cambio de signo respecto a los valores registrados entre el primero y el segundo, de modo que la transición de uno a otro período supone pérdidas en las dos primeras tasas y ganancias, por el contrario, en la última. Los hombres sin embargo muestran una involución más suave, manifestándose a través del descenso en el ritmo de crecimiento de las tasas entre los dos períodos.

La provincia y la región tienen un comportamiento bastante parecido a excepción de la tasa de paro femenino, pues los diferenciales en los dos períodos considerados (primer y segundo trimestre, frente a segundo y tercero) señalan en la provincia un recorrido de 5,4% (desde un diferencial de -3,6 en el primer período, hasta 1,8 en el segundo), mientras que la región no alcanza el 2%. El incremento de las paradas que indica el cambio de signo no se corresponde con una progresión similar en las activas, como se puede observar en los incrementos porcentuales

intertrimestrales de la población activa, cuyos valores son negativos en las malagueñas y en las andaluzas para el segundo período. De acuerdo con ello, el engrosamiento de las filas de paradas no responde a una incorporación o reincorporación de mujeres en la actividad como no empleadas, sino más bien a una redistribución de la población activa ya existente.

La estacionalidad del comportamiento de las tasas así como las oscilaciones observadas, apuntan al carácter rotativo del empleo, en especial entre las mujeres, coincidiendo con lo señalado con anterioridad.

Alemany hace referencia a la tendencia a favorecer la flexibilidad de la mano de obra que se observa en las políticas laborales para afrontar la crisis del empleo, y que ha desembocado en la extensión de los contratos temporales, factor de inestabilidad laboral que afecta en especial a los jóvenes y a las mujeres. La autora atiende por otro lado el trabajo a tiempo parcial apoyándose en los resultados de la Encuesta de Población Activa, según los cuales la principal razón que tienen las mujeres para inclinarse hacia esta modalidad es la falta de alternativa ante la imposibilidad de encontrar un trabajo a tiempo completo. Así pues, y una vez más, el mundo laboral empuja a las mujeres a aceptar condiciones poco deseadas por ellas con mucha más frecuencia de lo que les ocurre a sus compañeros varones.

Teresa Pérez del Río coincide con Alemany en señalar la estrecha relación existente entre las mujeres, la inestabilidad laboral y el trabajo a tiempo parcial, en su reflexión acerca de los resultados obtenidos por el Consejo Económico Social español sobre la situación de la mujer en el mercado laboral español. Pérez del Río apunta que 'el nivel de presencia de la mujer en la contratación temporal en el tercer trimestre de 1998 era superior a la masculina'; del mismo modo, en lo que se refiere al segundo aspecto indica el 'incremento notable del número de trabajadoras a tiempo parcial' entre 1993 y 1998. A este respecto, concluye que 'el trabajo a tiempo parcial se ha venido configurando en España como una forma de reincorporación al mercado de trabajo de mujeres (...) respondiendo a una oferta de empleo en buena medida inestable (...) y es aceptado generalmente por no poder acceder a un trabajo a jornada completa'¹².

¹² PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): op. cit. P. 246.

4.1.2.4. La discriminación de género: los salarios.

La discriminación salarial representa otro más de los elementos que jalonan la vida laboral de las mujeres. En este sentido, Alemany destaca dos aspectos: por un lado, las diferencias directas son más patentes en las categorías de mayor cualificación, mientras que por otro lado, en las categorías inferiores la desigualdad salarial es más bien de tipo indirecto, esto es, materializada a través de la asignación de puestos de trabajo de menor categoría a las mujeres. Pérez del Río recoge algunas cifras que vienen a confirmar lo expuesto: 'la Encuesta de Estructura Salarial referida a 1995 y la Encuesta de Salarios en la Industria y los Servicios del cuarto trimestre de 1997, ambas del INE, confirman la diferencia entre salarios masculinos y femeninos: los salarios femeninos significan en 1998 un 74,3% de los masculinos'¹³.

Así pues, las ganancias salariales constituyen otra de las facetas de la discriminación de género, a pesar del amplio tratamiento del que ha sido objeto por parte de la legislación en las diferentes escalas competenciales.

Al indagar en las razones de este hecho, los autores coinciden en señalar la concurrencia de varios elementos que lo explican. Se trata por un lado de la segregación de las mujeres en torno a los trabajos no manuales de baja cualificación y remuneración. Por otro lado las mujeres se encuentran a menudo adscritas a ocupaciones de inferior jerarquía y salario que los varones, desempeñando funciones y empleos ligados a niveles formativos por debajo del que en realidad poseen, lo que a su vez devalúa la mejoría percibida en el nivel educativo femenino, que lejos de contribuir a su promoción dentro de las empresas, las relega a una situación de subestimación y baja remuneración.

Un tercer aspecto señalado por los investigadores es el que hace referencia a la construcción social de las cualificaciones profesionales, observando en ese sentido la tendencia a valorar positiva, profesional y económicamente, a través de complementos varios y la asignación de ocupaciones de mayor categoría, las cualidades ligadas tradicionalmente al género masculino, lo que no sucede con las consideradas femeninas.

¹³ PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): op. cit. P. 246.

Rodríguez señala que la cuestión de las diferencias salariales entre los géneros es un problema que en los últimos tiempos no parece encontrar solución, y que en Andalucía alcanza valores superiores a los registrados en el resto de Europa, situándose la región en el extremo de la clasificación, al mismo nivel de países como Grecia y Portugal.

4.1.3. La población parada.

La evolución de la población parada viene a confirmar las observaciones apuntadas en las líneas precedentes. El cuadro nº 4.14 (I y II) recoge la trayectoria de los y las paradas a lo largo de los últimos 20 años expresada tanto en valores absolutos (I) como a través de los incrementos medios anuales (II). De su análisis se desprende la tendencia inicial de la población activa femenina en los espacios español, andaluz y malagueño, que se incorpora a la actividad preferentemente a través de la población parada tal y como muestra el mayor incremento respecto a los varones durante los ochenta. Este hecho se aprecia mejor tras observar la evolución de la tasa de paro femenina, expuesta en el cuadro nº 4.15 (I y II).

Cuadro nº 4.14 (I)
 EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN PARADA

	1981		1986		1990		1995		2000	
	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V
UE	..	..	6940,5	7996,4	6179,5	5717,7	6211,2	5827,2	8072,9*	7943,8*
España	604,1	1249,6	1080,8	1852,1	1275,1	1166,1	1829,7	1753,9	1389,7	980,7
Andalucía	86,3	302,3	180,2	472,6	283,1	343	411,3	477,1	384	319,1
Málaga	16,52	48,28	34,89	82,82	52,3	60,8	75,7	90,3	45,8	47,6

(..) No hay datos en SIMA.

(*) Datos referidos a 1999.

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

Del mismo modo se observa el cambio de comportamiento de las variables en la década de los noventa en la región y en la provincia: según el signo de la fase, los parados incrementan su número en mayor medida que las paradas (fase recesiva) o pierden efectivos con menor intensidad (fase expansiva). Ello recuerda uno de los aspectos señalados en epígrafes anteriores, referente a un comportamiento más elástico de la economía malagueña y nacional a la hora de integrar a la población

activa, en comparación a la realidad andaluza. Este hecho queda constatado al relacionar el volumen de los y las paradas con la población activa en el cuadro nº 4.15 (I y II). En efecto, el movimiento anual de la tasa de paro muestra la mayor capacidad de absorción de activos por parte de la economía provincial en el último lustro de los noventa, con unos valores negativos muy superiores a los registrados por los espacios regional y nacional.

Cuadro nº 4.14 (II)

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN PARADA. Tasas de incremento anual

	1986-81		1990-86		1995-90		2000-95	
	M	V	M	V	M	V	M	V
UE	..	..	-2,7	-7,1	0,1	0,4	6,0*	7,3*
España	15,8	9,6	4,5	-9,3	8,7	10,1	-4,8	-8,8
Andalucía	21,8	11,3	14,3	-6,9	9,1	7,8	-1,3	-6,6
Málaga	22,2	14,3	12,5	-6,6	8,9	9,7	-7,9	-9,5

(..) No hay datos en SIMA.

(*) Datos referidos a 1999.

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

Al comparar la evolución de los cuatro espacios considerados, se observa que a pesar del mayor retroceso experimentado por las tasas española, regional y provincial en los últimos años (Cuadro nº 4.15 - II), éstas aún se mantienen a gran distancia de las europeas (Cuadro nº 4.15 - I).

Cuadro nº 4.15 (I)

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN PARADA. Tasa de paro

	1981		1986		1990		1995		2000	
	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V
UE	..	..	13,1	8,66	9,76	5,99	12,07	8,69	9,61*	6,85*
España	15,97	13,42	25,29	19,41	24,16	11,97	30,58	18,19	20,51	9,74
Andalucía	19,74	20,12	32,33	29,71	36,04	20,63	42,86	28,73	34,57	18,12
Málaga	20,37	20,13	29,9	31,56	34,11	21,33	42,08	31,94	24,4	16,05

(..) No hay datos en SIMA.

(*) Datos referidos a 1999.

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

Cuadro nº 4.15 (II)
 EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN PARADA. Incremento anual de la tasa de paro

	1986-81		1990-86		1995-90		2000-95	
	M	V	M	V	M	V	M	V
UE	..	..	-0,8	-0,7	0,5	0,5	-0,5	-0,4
España	1,9	1,2	-0,3	-1,9	1,3	1,2	-2,0	-1,7
Andalucía	2,5	1,9	0,9	-2,3	1,4	1,6	-1,7	-2,1
Málaga	1,9	2,3	1,1	-2,6	1,6	2,1	-3,5	-3,2

(..) No hay datos en SIMA.

(*) Datos referidos a 1999.

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

El cuadro nº 4.16 muestra cómo la relación entre los géneros perjudica a las mujeres en todos los ámbitos espaciales, en lógica correspondencia con la mejor tasa de ocupación masculina. Los diferenciales entre las tasas masculina y femenina inician el período con unos valores mínimos ligados al escaso peso de las mujeres en el global de la población activa. A medida que se acentúa la incorporación femenina a la actividad los diferenciales se incrementan, como puede observarse en los valores de principios de los noventa, alcanzándose la más amplia brecha entre los géneros. A partir de entonces las distancias comienzan a acortarse, apreciándose una evolución positiva para las mujeres que se hace más clara en el último lustro. Ello no es así en el caso de las andaluzas quienes de nuevo vuelven a distanciarse de los varones, confirmando así el mantenimiento en la región de la tendencia a acceder al mercado laboral por la vía del paro.

Cuadro nº 4.16
 EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO. Relación entre los géneros

	Diferencial tasas masculina y femenina				
	1981	1986	1990	1995	2000
UE	..	4,44	3,77	3,38	2,76*
España	2,6	5,88	12,19	12,39	10,77
Andalucía	-0,4	2,62	15,41	14,13	16,45
Málaga	0,2	-1,66	12,78	10,14	8,35

(..) No hay datos en SIMA.

(*) Datos referidos a 1999.

Fuente: INE. Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

4.1.3.1. La inestabilidad laboral: desempleados y parados que buscan su primer empleo.

Teniendo en cuenta que los desempleados son las personas que se encuentran en paro después de haber estado trabajando, el análisis de los mismos es más apropiado para conocer el fenómeno de la destrucción de empleos. Por ello los autores hacen hincapié en la población parada desagregada entre desempleados y parados que buscan su primer empleo.

A este respecto, la concurrencia de dos factores como son el incremento de los desempleados y la disminución de los parados que buscan su primer empleo, observados a lo largo del período entre 1981 y 1999, ha sido interpretada por Rodríguez como la tendencia de los empleos temporales y a tiempo parcial a sustituir a los empleos de carácter fijo y a tiempo completo. Se trata de un signo inequívoco de inestabilidad laboral que se manifiesta en ambos géneros, aunque hay algunas diferencias en cuanto al peso de cada categoría. En este sentido, la relación entre los varones que buscan su primer empleo y el total de los desempleados es inferior a la ratio femenina. Este hecho podría entenderse como una menor inestabilidad en las mujeres, pero la permanente ventaja de los parados sobre las paradas en lo que respecta a la tasa de paro (Cuadro nº 4.15), que es siempre inferior en los varones a lo largo de los noventa, hace pensar en otra interpretación, la de un más fácil acceso de los varones al primer empleo.

El cuadro nº 4.17 expone la evolución de ambas categorías incorporando los valores provinciales. En efecto, las cifras de los valores relativos o peso que cada aspecto representa en el total de los parados, muestran que los desempleados en ambos géneros experimentan un incremento a lo largo del período, hecho extensible a la situación malagueña. Nótese que las desempleadas son superadas por las paradas en busca del primer empleo durante la fase que acaba en 1986, lo que responde en buena parte a la masiva incorporación de la mujer a la actividad, que como ya se ha dicho varias veces a lo largo de esta exposición, se hizo preferentemente a través del paro, siendo en su mayoría paradas en busca del primer empleo.

También en la provincia se reproduce la circunstancia de que los desempleados varones tienen mayor peso en relación al total de parados que sus compañeras. Si lo comparamos con las cifras del cuadro nº 4.15 relativas a la cuasi permanente

superioridad de las tasas femeninas de paro sobre las masculinas, cabe concluir de la misma forma que la autora mencionada: los varones que buscan su primer empleo lo encuentran antes que las mujeres en su misma situación.

Cuadro nº 4.17

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN PARADA. Desempleados y parados que buscan su primer empleo (1981-2000)

			1981		1986		1990		1995		2000	
			M	V	M	V	M	V	M	V	M	V
España	Desempleados	Miles	259,87	888,91	462,49	1263,92	815,70	924,80	1315,30	1454,60	1050,50	812,80
		%*	43,02	71,14	42,79	68,24	63,98	79,31	71,89	82,94	75,59	82,89
	Parados que buscan su primer empleo	Miles	344,26	360,66	618,34	588,21	459,30	241,30	514,40	299,20	339,20	167,80
		%*	56,98	28,86	57,21	31,76	36,02	20,69	28,11	17,06	24,41	17,11
Andalucía	Desempleados	Miles	45,15	225,58	85,30	347,09	182,30	279,20	291,60	404,90	297,10	270,30
		%*	52,31	74,63	47,34	73,44	64,37	81,40	70,90	84,87	77,35	84,71
	Parados que buscan su primer empleo	Miles	41,16	76,69	94,88	125,52	100,90	63,80	119,70	72,20	87,00	48,80
		%*	47,69	25,37	52,66	26,56	35,63	18,60	29,10	15,13	22,65	15,29
Málaga	Desempleados	Miles	9,67	34,68	16,97	61,48	31,20	49,40	51,60	78,90	35,50	39,50
		%*	58,54	71,83	48,64	74,23	59,66	81,25	68,16	87,38	77,51	82,81
	Parados que buscan su primer empleo	Miles	6,85	13,60	17,92	21,34	21,10	11,40	24,10	11,40	10,30	8,20
		%*	41,46	28,17	51,36	25,77	40,34	18,75	31,84	12,62	22,49	17,19

(*) Porcentaje respecto al total de la población parada en cada sexo

Fuente: INE., Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

4.1.3.2. El paro y el nivel formativo.

Ya se ha mencionado en alguna ocasión en este trabajo, la discordancia que existe entre el incremento experimentado por el nivel educativo de las mujeres, que ha sido superior al de los varones, y el mantenimiento o la débil mejoría de la situación de discriminación laboral que les afecta.

En este sentido, Alemany señala que la mejora en los niveles formativos de las mujeres que acceden al mercado laboral no se ha traducido en cambios similares en la estructura del mercado de trabajo, debido a que se mantienen los estereotipos que obstaculizan la incorporación de la mujer en los puestos de responsabilidad y de poder. En efecto, no pocos autores llaman la atención sobre el significativo

incremento del nivel educativo en las mujeres, especialmente en las más jóvenes. Se trata de un hecho que se evidencia no sólo por 'la mayor escolarización de mujeres que de hombres en las enseñanzas no obligatorias', sino también en el 'mayor éxito femenino en la finalización de los estudios secundarios obligatorios', así como la 'mayor proporción de mujeres que se gradúan anualmente frente a los hombres'¹⁴ en los estudios superiores. Pese a ello, la presencia femenina en el mercado laboral sigue siendo inferior a la que era de esperarse tanto cuantitativa como cualitativamente, pues 'aun presentando la misma cualificación que los varones, las mujeres suelen ocupar puestos de inferior jerarquía', del mismo modo que 'existe un importante número de mujeres ocupando puestos que requieren un nivel educativo y una experiencia inferiores a los que en realidad poseen'¹⁵.

Tras analizar la evolución de los activos y parados andaluces según el nivel de formación, Rodríguez constata la superior presencia femenina en el paro independientemente de los niveles de cualificación. Ello es así a pesar de los notables avances femeninos en los niveles de estudios, superiores a los masculinos. En el caso español, la autora cita los resultados del estudio de Toharia¹⁶, según el cual sólo las universitarias cuentan con mejores posibilidades de acceder a la ocupación.

En lo que respecta a la provincia, en el cuadro nº 4.18 se han recogido los cambios experimentados por los activos, ocupados y la tasa de ocupación según el nivel formativo en los últimos cinco años. Se aprecia el superior incremento de las activas respecto a los varones en los estudios superiores, hecho especialmente notorio en la provincia. Ello sin embargo no impide que las mujeres continúen por debajo de los hombres en las tasas de ocupación, a pesar de los mayores progresos que en ese sentido han mostrado las mujeres. En efecto, las tasas femeninas muestran un crecimiento relativo superior a las masculinas, sobre todo en los niveles medio y superior de formación. Pese a ello, las tasas se mantienen inferiores.

¹⁴ PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): op. cit. Pp. 244-245.

¹⁵ RODRÍGUEZ MOROÑO, P. (1999): op. cit. P. 30.

¹⁶ TOHARIA, L. et al. (1998): *El mercado de trabajo en España*. Madrid. McGraw-Hill. Citado en RODRÍGUEZ, P. (1999): op. cit. P. 36.

Cuadro nº 4.18

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN ACTIVA. Activos, ocupados y tasa de ocupación según estudios terminados (1996-2000)

	ESPAÑA						ANDALUCÍA						MÁLAGA					
	1996			2000			1996			2000			1996			2000		
	A	O	T. O.	A	O	T. O.	A	O	T. O.	A	O	T. O.	A	O	T. O.	A	O	T. O.
UNIVERSITARIOS Y ESTUDIOS SUPERIORES																		
M	1218,5	958,21	78,63	1563,6	1335	85,3	165,2	125	75,6	222,5	174,7	78,5	27,1	20,3	74,5	35,6	30,1	84,5
V	1220,5	1087,2	89,07	1520	1408,3	92,6	174,4	151,6	86,9	235,1	198,6	84,47	29,8	26,6	89,26	36,8	33,3	90,48
TÉCNICOS-PROFESIONALES																		
M	853	..	..	1128	..	..	132,5	..	..	177,1	..	..	23,8	..	..	24	..	..
V	1225,3	..	..	1497,2	..	..	172,4	..	..	221,4	..	..	24,7	..	..	27,7	..	..
SECUNDARIOS O MEDIOS																		
M	2282,2	2052,5	65,46	2554,4	2846,8	77,3	362,2	262,7	53,1	394,8	359,8	62,9	65,7	51,5	57,5	77,1	73,7	72,89
V	3570	3879,7	80,90	4030,5	5006	90,5	583,3	550,8	72,8	649,3	670,2	76,9	100,1	90,5	72,5	123,7	129,5	85,5
PRIMARIOS																		
M	1390,3	1022,7	73,55	1175	936,3	79,6	222,4	128,8	57,9	199,7	125,5	62,8	40,4	26	64,3	31,1	24,1	77,5
V	3076,6	2562,6	83,29	2408,6	2163,6	89,8	527,8	376,3	71,3	437,8	324,8	74,2	85,9	58,6	68,2	58,2	48,3	82,98
ANALFABETOS																		
M	399,4	293,9	73,58	356	268,9	75,5	128,6	74,3	57,7	116,5	66,4	56,9	25,8	16,8	65,1	19,2	13,4	69,79
V	700,3	539,4	77,02	611,1	508,8	83,2	228,6	152,7	66,8	217,9	144,4	66,2	50,7	34,3	67,6	50	37,6	75,2

(..) El nivel de formación queda recogido con menor desagregación en la población ocupada.

T.O.: Tasa de ocupación. A.: Activos. O.: Ocupados.

Fuente: INE, Encuesta de la Población Activa.

Elaboración propia.

4.1.4. Recapitulando.

Tal y como expone el informe realizado por el CES¹⁷, la dos últimas décadas han significado un cambio profundo en la sociedad. Cambios que han estado determinados en gran medida por las modificaciones experimentadas en los planos económico, legislativo e ideológico. La incorporación femenina al mercado laboral, y con ello la redefinición de la tradicional estructura familiar y del esquema de valores vigente hasta entonces, configuran el marco desde el que se asiste a las transformaciones que venimos señalando. En el campo de la educación, la mejora del nivel formativo femenino se materializa en todas las etapas educativas; en el terreno laboral, la

¹⁷ CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (1995): *La situación de la mujer en la realidad sociolaboral española*. Madrid. Serie Informes. Citado en PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): op. cit.

población activa femenina ha experimentado un avance espectacular, que sin embargo no ha ido acompañado de un progreso en la igualdad en el empleo.

En las páginas anteriores se ha podido comprobar entre otras cosas las desventajas comparativas de las mujeres en relación con los hombres en el mercado laboral. A modo de síntesis, la caracterización que el empleo femenino provincial y regional muestran, se basa en una serie de aspectos a destacar.

Por un lado, se ha observado la tendencia manifestada por la mujer a incorporarse al mercado laboral preferentemente a través de la condición de parada, hecho que en la provincia se ha difuminado en los últimos años en lo que parece responder a un mejor comportamiento de la economía malagueña en cuanto a la capacidad de absorber activas. Así, se ha asistido a una redistribución de la población activa femenina frente a la menor flexibilidad mostrada por la región en este sentido.

Por otro lado, las tasas de actividad, ocupación y paro, a pesar de la positiva evolución experimentada en los últimos años, se encuentran por debajo de las masculinas, situación que sin embargo se presenta peor en la región que en la provincia y en el país.

Esta ventaja que se advierte en la provincia merece una puntualización, y es que la mejora experimentada a esta escala se encuentra estrechamente relacionada con el mayor peso de los servicios en la estructura productiva, lo que no es extensivo en absoluto al espacio rural, como se sabe y según hemos podido constatar para el marco de esta trabajo.

Las desventajas ligadas al género femenino se extienden además a otros aspectos. Así, por lo que se refiere a la situación profesional, el significativo incremento del peso de las empresarias con respecto a la evolución experimentada por los varones, esconde una reacción a las dificultades encontradas por las mujeres a la hora de acceder o promocionar en empleos como asalariadas en condiciones satisfactorias. Esta realidad constituye un factor a tener en cuenta a la hora de elegir una opción laboral, siendo el autoempleo una alternativa que gana peso específico.

Otro elemento a señalar consiste en la relación que se establece entre las mujeres y la precariedad o inestabilidad laboral. La superior presencia de la mujer en la contratación temporal, su vocación de empleadas a tiempo parcial y la mayor

movilidad de las tasas de ocupación y paro entre trimestres son algunos de los síntomas de este hecho, al que se añade la mayor dificultad que les supone encontrar el primer empleo. El deterioro en la calidad del empleo a través de la precariedad y la temporalidad constituye un fenómeno creciente que, aún afectando a los dos sexos, incide especialmente entre los jóvenes y las mujeres y se extiende al ámbito provincial. La eventualidad y precariedad de la ocupación en el medio rural, y en definitiva las limitaciones del mercado laboral de este ámbito, ya han sido señaladas en el capítulo anterior. En esta situación de debilidad, la posición que ocupa la mujer es marginal. En este sentido, citaremos como ejemplo el indicador apuntado en dicho capítulo, relativo a la población subsidiada agraria y a la representación que en este hecho tiene el género femenino.

Este poco halagüeño panorama no parece mejorar al mismo ritmo que el nivel formativo, terreno en el que las mujeres aventajan a los hombres sin que ello suponga una reacción favorable en el mundo laboral.

La polarización del empleo femenino en torno al sector servicios supone otro de los rasgos definitorios de la realidad laboral femenina, hecho que se manifiesta especialmente en la provincia, donde también los varones muestran esta tendencia aunque con menor intensidad. Se trata de un aspecto que ha ido ganando importancia en los últimos años con la incorporación de activos procedentes de otros sectores, en relación con el desarrollo de los servicios, la desagrarización y la debilidad de la industria.

Continuando con el sector de los servicios, la capacidad que se le presume como generador de empleos, se contrapone a la cuestionable calidad de éstos por el predominio de contratos temporales. A ello hay que añadir que el potencial del sector es superior a su desarrollo en comparación con la Unión Europea. En el último de los aspectos mencionados la provincia se encuentra en mejor situación que la región, en relación con la mayor fortaleza del sector.

Así pues, protagonismo en las tasas de paro; difícil acceso y promoción en el mercado laboral, siempre en inferiores condiciones con respecto al género masculino; predominio del trabajo asalariado pese a la creciente difusión del autoempleo; generalización de empleos de calidad decreciente y de inferior reconocimiento profesional y económico en relación a los varones; escasa correspondencia entre los niveles formativos y la situación laboral; polarización en torno a los servicios... son los

rasgos que configuran el panorama laboral de las mujeres en una situación que, si bien parece tener mejor aspecto en el ámbito provincial, se trata de una mejor perspectiva que no puede generalizarse al espacio rural por las razones expuestas. De este modo, el medio rural de Málaga constituye un contexto más acorde con las dificultades señaladas. En definitiva refleja las diferencias de género y dibuja el marco de discriminación en el que se han de desenvolver las mujeres.

4.2. LOS NUEVOS YACIMIENTOS DE EMPLEO.

Los planteamientos que dan base a los Nuevos Yacimientos de Empleo (en adelante N.Y.E.), nacen del reconocimiento de que la sociedad y la economía constituyen una realidad dinámica y cambiante, máxime en el actual marco de la globalización y de las múltiples, flexibles y rápidas conexiones que se establecen entre los espacios y a diferentes escalas.

En este marco de cambios y de influencias recíprocas entre los lugares y los procesos, las implicaciones se generalizan a todos los niveles, y las nuevas demandas ligadas a las mutaciones experimentadas por los distintos planos de la realidad socioeconómica, precisan de una respuesta que satisfaga las nuevas necesidades planteadas, que de acuerdo a lo novedoso de su naturaleza, a menudo no han podido ser atendidas.

De este modo, no es de extrañar que al paio de la realidad cambiante surjan huecos escasamente cubiertos. Precisamente la necesidad de atenderlos es lo que abre un amplio abanico de posibilidades, que se encuentran ligadas a las nuevas actividades destinadas a cubrirlos. Estas nuevas actividades se materializan en nuevas oportunidades de empleo, y por este motivo el Libro Blanco sobre *Crecimiento, competitividad y empleo*¹⁸ integra estas nuevas actividades bajo la denominación de Nuevos Yacimientos de Empleo.

Antes de continuar esta exposición, convendría hacer algunas aclaraciones. El dinamismo de la actividad económica y la transformación de las demandas sociales, son el fundamento de los cambios de la estructura del empleo. La oferta actualmente

¹⁸ COMISIÓN EUROPEA (1993): *Libro Blanco de la Comisión Europea sobre Crecimiento, competitividad y empleo*. Com. (93) 700. 5 de diciembre.

existente no goza toda ella de similar futuro. Se distingue así entre *empleos sin futuro*, *empleos con futuro* y *empleos de futuro* (CARRILLO, 1999). Se considera que los primeros son los empleos tradicionales que, pese a su actual permanencia en la economía carecen sin embargo de proyección a medio plazo, por lo que es de esperar su regresión y hasta desaparición. Los *empleos con futuro* son los puestos de trabajo también tradicionales pero con mejores expectativas de mantenerse en la estructura productiva. Por último, los *empleos de futuro* son los empleos de nuevo cuño, de reciente o esperada aparición y abocados a incrementar su número e importancia. Son los *empleos de futuro* los que centran la atención de las políticas públicas, que han depositado su confianza en ellos desde dos consideraciones, que se encuentran relacionadas con el género femenino como se verá a continuación.

En primer lugar, son contemplados como posible solución a los problemas de desempleo. Desde este planteamiento, y teniendo en cuenta el peso que las mujeres ostentan en el desempleo, no es de extrañar que los N.Y.E. sean entendidos como la respuesta al paro femenino.

Este optimismo debe ser contemplado con prudencia, puesto que, sin negar las posibilidades ligadas a los N.Y.E., no hay que olvidar lo que se ha mencionado con anterioridad en estas páginas, acerca de los riesgos de dejarse arrastrar por la euforia y obviar la calidad de los empleos generados.

En segundo lugar y como se ha señalado al inicio de esta introducción, los N.Y.E. vienen a atender a las nuevas necesidades sociales. Entre las demandas a cubrir por estos nichos de empleo, cabe destacar la relacionada con ciertos aspectos extendidos por toda Europa y que han generado no pocas reflexiones y preocupaciones. Se trata del envejecimiento de la población, el incremento de la participación femenina en la esfera productiva y la reestructuración de las familias. En este sentido, los *servicios de proximidad*, uno de los cuatro grandes grupos de servicios en los que la Comisión Europea ha clasificado los ámbitos sectoriales que aglutinan a los nuevos empleos, se erigen como la respuesta a los problemas y necesidades mencionados.

Dado que estas demandas sociales se encuentran estrechamente relacionadas con el colectivo femenino, principal afectado por el reparto del trabajo productivo y reproductivo, los *servicios de proximidad* representan una posible solución a la sobrecarga que la doble jornada supone para la mujer. Pero su incidencia no se limita al papel de la mujer como usuaria de estos servicios, sino además y muy

especialmente como productora de los mismos, de acuerdo con su tradicional adscripción a aquellas tareas para las que los *servicios de proximidad* son una prolongación que toma cuerpo en el mercado laboral. Este hecho, que en principio puede ser apreciado por su potencialidad de cara a la generación de empleo, plantea sin embargo no pocas cuestiones. Son las relativas al reforzamiento de la segregación ocupacional del trabajo femenino, así como al peligro de fomentar una situación donde el carácter profesional de los empleos se viese superado por una nueva domesticidad.

En las páginas que siguen se van a tratar con más detenimiento los aspectos que se han señalado. En primer lugar se hará una breve exposición de los N.Y.E., describiendo los sectores en torno a los que se concentran, y evaluando la potencialidad de los mismos según determinados criterios. A continuación se atenderá la conexión que se establece entre los N.Y.E. y el género femenino, haciendo hincapié en los *servicios de proximidad* y su dual relación con las mujeres como usuarias y proveedoras de los mismos.

4.2.1. Los Nuevos Yacimientos de Empleo: los ámbitos sectoriales y su potencialidad.

La Comisión Europea establece en 17 el número de ámbitos sectoriales en torno a los que se concentran los nuevos empleos, agrupándolos en cuatro grupos todos los cuales se exponen en el cuadro nº 4.19. Como puede observarse, se trata de sectores muy heterogéneos y que abarcan en gran medida la estructura socioeconómica actual.

Estas cuatro grandes áreas van destinadas a cubrir las necesidades demandadas por la sociedad: los servicios de proximidad, el entorno de la vida de las ciudades, el tiempo libre y el medio ambiente. A la vista de los 17 ámbitos recogidos así como las actividades a ellos ligadas, cabe preguntarse por el grado de incidencia que pueden alcanzar en el plano laboral. Puesto que hablamos de necesidades surgidas al amparo de los nuevos tiempos, y teniendo en cuenta que la satisfacción de las mismas es lo que ha permitido hablar de actividades traducidas a su vez en empleos, habría que profundizar en el interrogante y centrar el interés precisamente en las propias demandas de la sociedad. Como subraya Cachón¹⁹, de lo que se trata es por tanto de

¹⁹ CACHÓN, L. (1998): *Nuevos yacimientos de empleo en España: potencial de crecimiento y desarrollo futuro*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid.

cuestionarse el grado de satisfacción o insatisfacción de tales necesidades, las perspectivas de futuro de las mismas y, en especial, valorar hasta qué punto los empleos creados tienen continuidad a medio y largo plazo.

Cuadro nº 4.19 (I)
 NUEVOS YACIMIENTOS DE EMPLEO

Servicios de la vida diaria	1. Servicios a domicilio: preparación y distribución de comidas; atención y cuidados a personas mayores; atención y cuidados a enfermos; servicios de limpieza; servicios administrativos.
	2. Cuidado de niños: cuidado y educación de niños en edad preescolar; actividades deportivas, recreativas y culturales.
	3. Nuevas tecnologías de la información y de la comunicación: servicios a particulares en el ámbito de la cultura, la salud, la comunicación y el ocio; servicios a las empresas; servicios públicos.
	4. Ayuda a jóvenes en dificultad y a su inserción: ayudas en los deberes escolares; centros de inserción profesional; empresas de inserción; educación de calle.
Servicios de mejora del marco de vida	5. Mejora de la vivienda: rehabilitación, reforma y mantenimiento.
	6. Seguridad: servicios de vigilancia y acogida; instalación de materiales de seguridad; parkings; televigilancia.
	7. Transportes colectivos locales: nuevas formas de organización de los transportes colectivos; servicios especializados con determinados colectivos de usuarios.
	8. Revalorización de los espacios públicos urbanos: rehabilitación de espacios públicos y barrios; mantenimiento de espacios públicos; iniciativas económicas y comerciales en zonas antiguas de las ciudades.
	9. Comercios de proximidad: comercios en zonas rurales; comercios en barrios urbanos no céntricos; puntos comerciales multiservicio en zonas desfavorecidas.

Tomado de: CARRILLO (1999).
 Elaboración propia.

Cuadro nº 4.19 (II)
 NUEVOS YACIMIENTOS DE EMPLEO

Servicios culturales y de ocio	10. Turismo: turismo rural y cultural y otros nuevos fenómenos turísticos; servicio de acompañamiento y acogida turística; nuevos servicios turísticos telemáticos.
	11. El sector audiovisual: producción y distribución de películas; producción y distribución de emisiones televisivas; televisión interactiva; acceso a distancia a bibliotecas y museos.
	12. Valorización del patrimonio cultural: creación y restauración de lugares de interés cultural, servicios de difusión de la cultura y acogida turística.
	13. Desarrollo cultural local: actividades de valorización de los recursos y actividades culturales locales como música, folklore, teatro, gastronomía, artesanía, etcétera.
Servicios de medio ambiente	14. Gestión de los residuos: recogida selectiva y tratamiento de los residuos; actividades de investigación para la reutilización de los materiales recuperados; nuevas técnicas de automatización del tratamiento de los residuos.
	15. Gestión del agua: reutilización y gestión de infraestructuras; investigación y transferencia tecnológica; asistencia a la gestión de infraestructuras locales; explotación turística y deportiva de las reservas.
	16. Protección y mantenimiento de las zonas naturales: actividades de protección y mantenimiento de las zonas naturales; actividades de investigación agronómica; creación y gestión de parques y reservas naturales.
	17. Normativa, control de la contaminación e instalaciones correspondientes: producción de bienes y servicios ligados a tecnologías menos contaminantes; exportación de tecnologías; desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías de economía de la energía; mejora de la gestión de los sistemas de control de contaminación y el ruido.

Tomado de: CARRILLO (1999).
 Elaboración propia.

Cuadro nº 4.20
 N.Y.E.: repercusión en el empleo

		Intensidad elevada	Intensidad media	Intensidad moderada
Ámbitos sectoriales	1		3	4
	2		14	7
	5		16	9
	6			13
	8			15
	10			17
	11			
	12			

Fuente: CARRILLO (1999).
 Elaboración propia.

Celada Crespo²⁰ analiza los elementos en los que se apoya el potencial de los N.Y.E. En primer lugar destaca su carácter innovador, en tanto que atienden dos cuestiones problemáticas como son la creación de empleo y las necesidades sociales no cubiertas. Así mismo, contribuyen a la mercantilización de actividades antes camufladas en el ámbito de lo doméstico.

En segundo lugar hace referencia a los aspectos que hacen de los N.Y.E. un nuevo enfoque de desarrollo: la dimensión local como línea estratégica en el desarrollo de las economías locales, en tanto que se apoyan en los recursos endógenos, en especial a través de la valorización de los recursos humanos, el impulso a las capacidades empresariales y la dedicación a las necesidades locales; el desarrollo de nuevas actividades, lo que a menudo consiste en la profesionalización

²⁰ CELADA CRESPO, F. (1999): 'La creación de nuevos empleos en los programas de desarrollo rural'. Pp. 131-138. En INSTITUTO DE LA MUJER (2000): *Congreso Europeo de mujeres rurales. Madrid, 16 y 17 de diciembre de 1999. Ponencias e intervenciones en mesas redondas*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 221 pp.

de trabajos desempeñados hasta entonces en la economía sumergida o en el ámbito doméstico; los nuevos tipos de empleo como resultado de lo anterior; el alcance social de los N.Y.E., puesto que se promueven actividades intensivas en mano de obra, se fomenta la integración de colectivos con dificultades de acceso al mercado laboral, y se responde a las carencias sociales que antes mencionábamos.

Celada señala del mismo modo los principales obstáculos que limitan considerablemente las potencialidades descritas y el desarrollo inmediato de los N.Y.E., dificultando la expansión de la demanda de las actividades ligadas a ellos, así como la progresión de una oferta adecuada. Los obstáculos son de naturaleza heterogénea, aunque pueden clasificarse entre los de carácter horizontal en base a su incidencia global en los distintos sectores, y los específicos a cada ámbito en virtud a determinadas características o situaciones. Se agrupan en torno a cinco categorías: financieros, relacionados con la formación y la cualificación profesional, de tipo jurídico, los ligados a la intervención pública, y los obstáculos culturales²¹.

²¹ CELADA CRESPO, F. (1999): op. cit. Pp. 134-136.

Los obstáculos referidos son los que siguen:

- Financieros: inciden en la demanda por las limitadas posibilidades de sufragar los servicios que manifiestan muchas familias, lo que a su vez determina las dificultades de desarrollo de la oferta. Los obstáculos se concretan en la insolencia de la demanda, el coste excesivo de la mano de obra poco cualificada, el coste de la inversión inicial y la dificultad de acceso al capital para financiarla y la baja rentabilidad de algunos servicios.
- Los obstáculos ligados a la formación y cualificación profesional se basan en la limitada existencia de cualificaciones y de formación específica para realizar las actividades, lo que se traduce en la escasez de mano de obra cualificada.
- Los obstáculos jurídicos se relacionan con la necesidad de normativa flexible que atienda los diferentes estatus y figuras que emergen en las iniciativas locales. La rigidez del estatus existente que no autoriza la plurirrenta, la falta de controles de calidad de los servicios y la falta de normativa jurídica que contemple las organizaciones surgidas de la colaboración entre el sector público y el privado, son los principales elementos de inercia.
- Los obstáculos ligados a la intervención pública son consecuencia de la desidia o inoperancia de las autoridades locales a la hora de impulsar o apoyar nuevas iniciativas. En este sentido se detectan limitaciones como la ignorancia hacia los procesos de desarrollo local para la creación de empleos; la organización muy vertical y sectorial de la Administración pública, lo que impide el desempeño de su función informadora; la debilidad de las bases financieras públicas, y la falta de coordinación entre diferentes escalas competenciales, lo que desemboca en lagunas legales o solapamientos.
- Los obstáculos culturales consisten fundamentalmente en la pervivencia de valores socio-culturales, que por un lado limitan el desarrollo de una demanda reacia a aceptar la monetarización de lo que se considera superfluo (en especial los servicios de proximidad, desempeñados tradicionalmente por las mujeres de la familia), y por otro lado condicionan la buena marcha de una oferta que percibe muchas de esas actividades como empleo precario y de baja cualificación.

La Comisión Europea examina el nivel de repercusión sobre el empleo y establece categorías según el grado de incidencia de los N.Y.E., atendiendo al número de puestos de trabajo generados: intensidad elevada, media y moderada pero fiable. Esta clasificación así como los servicios integrados en cada nivel quedan recogidos en el cuadro nº 4.20, en el que se ha empleado la misma numeración del cuadro nº 4.19 para referirnos a los ámbitos sectoriales.

La Comisión también ha analizado los N.Y.E. teniendo en cuenta otros criterios que van más allá de lo puramente cuantitativo, en lo que pretende ser una valoración de la naturaleza del empleo generado. Para ello toma en consideración en primer lugar la calidad del empleo, atendiendo a la mayor o menor heterogeneidad de las profesiones.

En segundo lugar incluye el status profesional según el grado de reconocimiento laboral, empresarial y jurídico. Por último incorpora el tipo de empleo de acuerdo con las perspectivas de mantenimiento de la demanda de la actividad. Los resultados del análisis han sido recogidos por Emilio Carrillo en un cuadro sinóptico que hemos reproducido bajo la denominación de *Cuadro nº 4. 21*.

En cuanto a las positivas repercusiones de los N.Y.E. en los planos económico y social, la Comisión ha confeccionado una relación de los principales beneficios derivados agrupándolos en tres categorías, que son expuestas en el cuadro nº 4.22. Al cruzar la información de esta figura con la totalidad de los N.Y.E., cuyo resultado se encuentra recogido en el cuadro nº 4.23, podemos observar de forma clara y sintética las implicaciones estimadas para cada uno de los sectores.

Las tres clasificaciones diseñadas por la Comisión (incidencia de los N.Y.E. a través del número de empleos, de la calidad de los mismos, y de los beneficios socioeconómicos generados), permiten valorar de forma aproximada la repercusión

-
- Por último, bajo el epígrafe *otros obstáculos* se aglutinan un grupo de limitaciones que por su heterogeneidad no han podido integrarse en las anteriores clases. Se trata de la falta de información, lo que afecta especialmente al consumidor, quien no conoce toda la oferta, la calidad ni los precios; la economía informal por otro lado, afecta a la oferta, que ha de competir en inferioridad de condiciones económicas, así como a la demanda, que consume productos no regulados y por lo tanto sin garantía de calidad. Finalmente la excesiva dependencia financiera del sector público, afecta principalmente a la oferta en aquellos sectores ligados a una demanda con poca capacidad adquisitiva.

que, siempre desde las estimaciones efectuadas por dicha Comisión, tienen los N.Y.E. Para poder comparar las tres categorizaciones de manera sencilla, hemos confeccionado el cuadro nº 4.24. En éste aparecen los 17 ámbitos sectoriales con las puntuaciones correspondientes en las tres sistematizaciones. Previamente hemos simplificado cada clasificación reduciendo las categorías a tres niveles, donde el valor 3 corresponde a las puntuaciones más altas y el 1 a las más bajas.

Cuadro nº 4.21
 NUEVOS YACIMIENTOS DE EMPLEO: calidad, estatus y tipo de empleo

N. Y. E.	Calidad del trabajo (*)	Estatus profesional	Tipo de empleo
1	Bajo	No definido	Inestable
2	Bajo	No definido	Inestable
3	Alto	En curso de definición	Estable
4	Medio-bajo	No definido	Inestable
5	Variable	No definido	Variable
6	Medio-bajo	No definido	Inestable
7	Bajo	Definido	Estable
8	Variable	Definido	Inestable
9	Medio-bajo	Definido	Estable
10	Medio	En curso de definición	Inestable
11	Alto	En curso de definición	Estable
12	Variable	Definido	Variable
13	Variable	No definido	Inestable
14	Variable	No definido	Estable
15	Variable	Definido	Estable
16	Variable	En curso de definición	Inestable
17	Alto	Definido	Estable

(*) Variable: fuerte heterogeneidad. Alto: elevada homogeneidad.
 Tomado de: CARRILLO (1999)²²
 Elaboración propia.

Si atendemos a la incidencia sobre el empleo (cuadros nº 4.20 y 4.21), la correspondencia entre la cantidad y la calidad de los empleos es variable. Entendemos que la mejor situación es aquella en la que coinciden las mejores puntuaciones en ambas clasificaciones. Los servicios culturales y de ocio, las nuevas

²² CARRILLO, E. (1999): op. cit. P. 20.

tecnologías de la información y el ámbito sectorial de la seguridad son los que ofrecen un mejor panorama en este sentido.

Cuadro nº 4.22

NUEVOS YACIMIENTOS DE EMPLEO: efectos socioeconómicos

Efectos sobre el contexto	I	Reducción de la congestión.
	II	Mejora de los factores de localización.
	III	Mejora de las condiciones medioambientales.
Efectos sobre los usuarios	IV	Aumento del tiempo libre.
	V	Disponibilidad de trabajo.
	VI	Aumento de los valores patrimoniales.
	VII	Reducción del precio de acceso al servicio.
Efectos sobre la producción	VIII	Ampliación de los mercados.
	IX	Reducción de los costes de producción y consumo.
	X	Reducción del gasto público por las externalidades negativas.
	XI	Gasto para los servicios a nivel público.
	XII	Rentas de los usuarios (y recursos fiscales) por la disponibilidad para el trabajo.
	XIII	Reducción de los costes de movilidad.
	XIV	Reducción del precio de acceso al servicio.
	XV	Recursos fiscales de los impactos sobre el patrimonio.
	XVI	Rentas de los productores (y recursos fiscales gracias a la ampliación de los mercados).

Tomado de: CARRILLO (1999).
 Elaboración propia.

Cuadro nº 4.23

NUEVOS YACIMIENTOS DE EMPLEO: beneficios socio-económicos

N. Y. E.	Beneficio económico o social															
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	XVI
1	•			•	•			•		•	•	•	•			•
2				•	•		•	•				•		•		•
3	•						•	•	•					•		•
4																
5		•				•	•								•	
6		•				•		•		•					•	•
7	•	•	•	•	•			•		•		•	•	•	•	•
8		•				•		•	•						•	•
9	•	•					•						•			
10								•	•							•
11								•								•
12		•						•	•							•
13		•						•								•
14			•						•	•						•
15			•						•	•						•
16			•					•		•						•
17			•						•	•					•	•

do de: CARRILLO (1999).

Elaboración propia.

Creemos que es interesante destacar el contraste que existe en algunos subsectores entre la alta incidencia en el número de empleos frente a la baja calidad de los mismos, como es el caso de los servicios a domicilio y el cuidado de niños. La situación opuesta, esto es, bajo número de empleos pero de alta calidad, se da sin embargo en ámbitos como la gestión del agua y la normativa y control de la contaminación. Aunque extraer conclusiones al respecto nos parece aventurado, sin embargo es posible observar una interesante relación entre la dimensión cuantitativa del empleo, el estatus profesional y la estabilidad de la demanda. En este sentido, los sectores con mayor volumen de empleos no disfrutaban sin embargo de una similar

condición en los aspectos cualitativos. Si tenemos en cuenta que algunos de estos sectores son aquellos hacia los que la mujer parece estar abocada, esto nos recuerda lo que apuntábamos en páginas anteriores acerca de la calidad del trabajo femenino.

Cuadro nº 4.24

N. Y. E.	Cantidad de empleos (cuadro 2)	Calidad de empleos (cuadro 3)	Beneficios socioeconómicos (cuadro 5)
1	3	1	3
2	3	1	3
3	2	3	3
4	1	2	1
5	3	1	2
6	3	2	3
7	1	3	3
8	3	1	3
9	1	3	2
10	3	2	2
11	3	3	1
12	3	2	2
13	1	1	2
14	2	2	2
15	1	3	2
16	2	2	2
17	1	3	2

Tomado de: CARRILLO (1999)
 Elaboración propia.

En cuanto a la incidencia socioeconómica de los N.Y.E. (cuadro nº 4.23), los sectores que mayor número de beneficios generan son los integrados en el grupo de los servicios de la vida diaria y en el de los servicios de mejora del marco de vida. En este respecto y en relación con los efectos sobre los usuarios y sobre la producción, conviene señalar que las mujeres vendrían a ser uno de los colectivos más favorecidos tanto desde su papel como consumidoras de los servicios, como por su función de productoras reales o potenciales de los mismos. No olvidemos los problemas de disponibilidad de tiempo, difícil accesibilidad y escasa movilidad, estrechamente ligados con las mujeres (especialmente rurales), que posiblemente se verían atemperados con el desarrollo y expansión de los servicios mencionados.

4.2.2. La perspectiva de género en la consideración de los Nuevos Yacimientos de Empleo: la mujer como consumidora y proveedora de servicios.

En páginas anteriores hemos visto cómo en las dos últimas décadas se ha producido una reestructuración sectorial de la población activa y ocupada, caracterizada por el fuerte dinamismo del sector servicios frente al repliegue del primario y del secundario. A resultas de todo ello, la progresiva terciarización en la ocupación es una realidad que, si bien afecta a ambos géneros, la polarización en torno al sector es un hecho que, como señalan numerosos estudios e investigadores, se encuentra estrechamente ligado a las mujeres.

4.2.2.1. El presente del empleo femenino en los servicios: polarización y baja calidad.

El abundante corpus bibliográfico existente fruto del interés suscitado en torno al tema, señala así mismo una serie de aspectos con él relacionados. En primer lugar, la concentración del empleo femenino en los servicios es un fenómeno que, según se desprende de los datos sobre el crecimiento del empleo en el sector, va a ser sostenido en el tiempo. La evolución reciente de la distribución sectorial de los ocupados y las ocupadas así lo indica, como muestra de ello el cuadro nº 4.10 de este texto permite observar cómo los servicios incrementan su peso específico en detrimento de los restantes, siendo así en especial entre el género femenino.

En segundo lugar, el empleo generado en torno a este sector se caracteriza por la baja calidad materializada a través del predominio de la contratación temporal y a tiempo parcial. La explicación a este hecho no ha de buscarse únicamente en los servicios propiamente dichos, pues también responde a factores cuya repercusión no se limita a aquéllos. Así, y como ya hemos mencionado en estas páginas, el deterioro de la calidad del empleo es un fenómeno que está teniendo lugar pese a las medidas llevadas a cabo por distintas instancias para impulsar la estabilidad laboral, y gracias a la tendencia a favorecer la flexibilidad de la mano de obra que se observa en las políticas laborales, como respuesta a la crisis del empleo²³. Ello ha incidido en la trayectoria dibujada por la caracterización de los empleos y los tipos de contrato. Por ello, si bien los servicios se muestran como el sector más dinámico en cuanto a la

²³ Véanse al respecto Alemany (1999) y Pérez del Río (1999).

generación de empleo²⁴, lo cierto es que la calidad de los trabajos creados muestra la impronta de las tendencias que se han expuesto, como es lógico habida cuenta de su natural inscripción en el marco de la situación general. En esta tesitura, las mujeres y los jóvenes son los colectivos más sensibles y los que padecen con mayor frecuencia los rigores de la inestabilidad y la precariedad laboral, asociados por añadidura a su concentración en torno a los servicios.

En tercer lugar, Torns matiza lo apuntado hasta ahora subrayando que es en determinados subsectores de los servicios donde más se aprecia la feminización, y son precisamente aquellos que presentan las condiciones laborales menos atractivas. Se trata de los servicios sociales también llamados servicios personales, destacando entre ellos los que atañen al cuidado de la población dependiente (ancianos, niños y enfermos), parcela en la que el dominio femenino alcanza al 90% de los empleos. La interpretación en principio positiva desde el punto de vista de la discriminación laboral, adquiere pronto connotaciones menos favorecedoras debido a la precariedad que caracteriza a los empleos creados.

4.2.2.2. Las perspectivas futuras del empleo femenino en los servicios: los Nuevos Yacimientos de Empleo.

Las estimaciones sobre el potencial que los N.Y.E. muestran en relación al empleo femenino, apuntan a que éste va a representar entre el 60% y el 70% de los nuevos empleos esperados a corto plazo, y que va a estar concentrado en subsectores ligados a la atención y cuidado de ancianos, niños y enfermos, y en general a las tareas habitualmente desarrolladas por las mujeres en el espacio doméstico o esfera privada²⁵.

²⁴ Torns (1999) expone el resumen del informe de las Comisiones Europeas 'El empleo en Europa 94', destacando entre otros los siguientes resultados:

- El mayor dinamismo de los servicios en el empleo en las dos últimas décadas se evidencia a través de la generación desde el 70% al 90% de los empleos netos creados en los países de la UE.
- El crecimiento del empleo en el sector se ha incrementado incluso en los períodos recesivos como el de 1990 a 1992, época durante la que se experimentó la intensa crisis de los empleos industriales.
- Como resultado de ello, la reestructuración sectorial del empleo ha sido un hecho generalizado en todo el espacio comunitario, en el que se observa el predominio de los empleos en los servicios, a excepción de Alemania.

²⁵ Torns (1999) cita las estimaciones del modelo QUEST de las Comisiones Europeas, el modelo HERMES de la Oficina de Planificación Belga y el informe de J. Vignon (1996), *Une évaluation macro-économique*

El hecho de que las actividades anteriormente mencionadas constituyan la proyección en la economía formal de las ocupaciones tradicionalmente adscritas al género femenino, contribuye a que muchas de ellas aún se encuentren al margen de la esfera mercantil, invisibilizadas y camufladas bajo aquellas que sí gozan del reconocimiento social y económico. Los N.Y.E. les dan consistencia formal materializada a través del grupo de los *servicios de proximidad*²⁶ o *servicios de la vida diaria*, que como ya vimos anteriormente, constituyen uno de los subsectores con mejores perspectivas como generador de empleos, si bien la calidad de los mismos parece ser su punto débil.

Su aparición y el interés que despierta su potenciación en los ámbitos político y social, se encuadra entre dos planos. Por un lado desde la óptica de las demandas personales y familiares de estos servicios que, ya sean de nuevo cuño o ya existentes pero incrementadas, obedecen fundamentalmente al envejecimiento de la población, a la reestructuración de las familias y a la incorporación femenina al mercado laboral. Estos factores sobrepasan la capacidad tradicional del Estado Asistencial, que se enfrenta a la necesidad de ajustarse a los nuevos tiempos, y la creación de nuevos empleos en el marco de estas necesidades es lo que se plantea como respuesta.

Por otro lado, las demandas de trabajo requieren de algún paliativo que contribuya a mejorar las tasas de paro, que como ya hemos comentado son especialmente acuciantes entre el género femenino. A este respecto, las actividades ligadas a estos servicios son intensivas en mano de obra y en tiempo pero extensivas en tecnología y en formación requeridos para su realización, por lo que los elevados costes laborales que lleva aparejada su cobertura y que las hacen poco rentables desde el punto de vista de la economía, se entienden compensados por su valor como respuesta a la crisis de empleo, y a la problemática específica femenina. Ello encierra sin embargo un inconveniente, y es su baja cualificación y su escasa valoración, aspectos negativos que se han de sumar a la competencia de la economía sumergida.

du potentiel de création de nouveaux emplois en Europe, 'Europe Sociale', 1/96, suplemento, citado a su vez en European Comisión, *Equal opportunities for women and men in the European Union. Annual Report 1997*, marzo 1998.

²⁶ El término *servicios de proximidad* es de procedencia francesa y en nuestro país ha adoptado la expresión *servicios de la vida diaria*. Torns (1999) recoge la definición dada por el informe del Grupo Ten (Grupo Ten, *Le développement des services de proximité en Europe. Resume des travaux du réseau d'experts*. Comisión Européenne. París. 1994), según la cual se trata de aquellos servicios destinados a satisfacer las necesidades de las personas y de las familias que aparecen en la actualidad en la vida cotidiana de las sociedades occidentales.

En este sentido, la limitada capacidad del sector público para hacer frente a todas las necesidades y las dificultades del sector privado para superar los inconvenientes mencionados, hace pensar en el tercer sector o economía social como fórmula apropiada para su desarrollo²⁷.

Lo que hasta ahora se ha expuesto hace comprensible el hecho de que los servicios de proximidad se configuren como el destino más idóneo para las activas, de modo que la creación de estos nuevos empleos contribuirá lógicamente a intensificar la segregación de las ocupadas y a perpetuar las condiciones poco atractivas a ellos ligadas: escasa remuneración, bajo estatus profesional, temporalidad y parcialidad.

Las críticas a estos empleos no se han hecho esperar²⁸. Gorz²⁹ señala al respecto que el tipo de empleo asociado a los servicios de proximidad enmascara lo que en realidad supone una situación de neoservilismo de las clases medias urbanas. Lo cierto es que las características mencionadas en el párrafo anterior poco apuntan hacia lo que se considera empleos de calidad, mientras que otros sectores de los N.Y.E. muestran sin embargo condiciones mucho más deseables en las actividades derivadas. Así, los empleos mejor valorados profesional, social y económicamente, que parecen estar destinados al género masculino, son los relacionados con el subsector del medioambiente.

De acuerdo con lo anterior y apoyando las conclusiones de Torns, la discriminación de género a través de la segregación en determinados sectores es un problema para el cual los N.Y.E. no parecen ofrecer una solución adecuada. Si la división sexual del trabajo se trasladó al ámbito laboral a través de la reproducción de las identidades de género pergeñadas con anterioridad a la era industrial en el ámbito familiar, los N.Y.E. no parecen combatir la perpetuación del status quo, desde el reconocimiento de la idoneidad de las mujeres para llevar a cabo cierto tipo de actividades mientras que los hombres son considerados más apropiados para otras.

²⁷ Esto constituye un interesante aspecto que retomaremos en otro momento, cuando abordemos la economía social dentro de las opciones seguidas por las entrevistadas en el trascurso del trabajo de campo de esta investigación.

²⁸ LALLEMENT, M. (1998): 'Famille et emplois de service'. En MARUANI, M. (dir.) (1998): *Les nouvelles frontières de l'inégalité. Hommes et femmes sur le marché du travail*. París. La découverte/MAGE.; LAVILLE, J. L. (1992): 'La création institutionnelle locale: l'exemple des services de proximité en Europe'. En *Sociologie du Travail*. Vol. 34. Núm. 3. Citados en TORNES, T. (1999): op. cit. Pp. 236-237.

²⁹ GORZ, A. (1995): *Metamorfosis del trabajo*. Madrid. Sistema.

En esta tesitura, lo que determina que se hable de discriminación no es tanto la asignación por género de éstas o aquéllas, como la desigual ubicación en el plano laboral y público que de ello resulta.

Frente a la corriente que critica las carencias cualitativas de los empleos ligados a los servicios de proximidad, surgen otras voces³⁰ que apoyan la conveniencia de su desarrollo valorando su potencial como generadores de empleo, pero subrayando la necesidad de fortalecer sus debilidades, esto es, insistiendo en aspectos como la calidad del empleo, el prestigio de las profesiones y la revalorización de las actividades.

4.2.2.3. El futuro del empleo femenino en los servicios: la cualificación y la profesionalización.

Torns afirma que la vía para alcanzar estos objetivos no es otra que la formación y la profesionalización. La primera deberá ser reglada y oficialmente reconocida para proporcionar una base de confianza a la segunda. Dicho de otro modo, la creación de categorías profesionales debe ir aparejada con la adquisición de capacidades, que garanticen la cualificación y especialización de los y las profesionales que van a desarrollar las actividades³¹. Un tercer elemento en el que insisten los diferentes autores que tratan este tema, es la necesidad de una adecuada protección social destinada a combatir algunos de los inconvenientes apuntados por los críticos, esto es, la neo-domesticidad y el neo-servilismo³².

Los autores señalan así mismo la necesidad de superar un inconveniente del planteamiento mismo de estos servicios. Se trata de la confusión entre vocación y

³⁰ CROFF, B. (1996): 'Les emplois familiaux: le travail dometique reabilité'. En *Les Cahiers du Mage*. Vol. 4. París; MARUANI, M. (dir.) (1998): op. cit.; LALLEMENT, M. (1998): op. cit. Citados en TORNOS, T. (1999): op. cit. Pp. 237.

³¹ Nos parece apropiado señalar la conveniencia de recordar este aspecto, de cara a la posterior exposición de los sectores de actividad desarrollados por nuestras entrevistadas.

³² El riesgo de neo-domesticidad se relaciona con actuaciones institucionales encaminadas a afrontar las limitaciones que tiene la economía pública para cubrir las necesidades sociales, diseñando políticas que discurren en la línea de animar la presencia familiar. Lo que es lo mismo, apoyándose en los lazos afectivos familiares, donde familiar suele equivaler a femenino, y delegando en ellos el cuidado y atención de la población dependiente.

El neo-servilismo se refiere a los usuarios de parte de estos servicios, las clases medias urbanas, y a los proveedores habituales de los mismos, en lo que a menudo encierra discriminación de género, social y étnica.

capacitación técnica, siendo que la primera, atribuida en estas actividades cuidadoras a las mujeres, acaba siendo sobrevalorada en detrimento de la segunda. La capacitación técnica necesaria tanto para el correcto desarrollo de las actividades como para la creación de categorías profesionales, tropieza con no pocas barreras entre las cuales la que acabamos de mencionar es sólo un ejemplo. En relación a la vocación se encuentra la imagen ligada a la mujer de capacidad relacional, comprensión y confianza con los usuarios. A ello hay que añadir el establecimiento de relaciones a menudo afectivas con los usuarios traspasando la necesaria barrera o distancia entre profesional y cliente. Esto último es un hecho comprensible teniendo en cuenta que se trata de actividades en las que el contacto directo con las personas es habitual.

Teniendo en cuenta estos inconvenientes, Torns aclara sin embargo que no hay que rechazar de plano la amplia trayectoria femenina en el desempeño de este tipo de tareas, sino más bien extraer el máximo provecho de ello. En este sentido, la formación reglada de la que antes hablábamos y que es imprescindible para la alcanzar la profesionalización y el prestigio, necesita a su vez de un proceso de conceptualización y medición de las capacidades. Esto es, para transmitir los conocimientos y capacitaciones formativas necesarias para los servicios de proximidad, es conveniente acudir a 'los saberes y prácticas acumuladas por un colectivo femenino, en su larga trayectoria como responsables, organizadoras y gestoras del cuidado de personas en el ámbito doméstico-familiar', desde el entendimiento de que 'constituyen una excelente base de datos y conocimientos con los que hacer frente a los requerimientos y habilidades demandadas'. De lo que se trata es de 'hacer evidente esta base de conocimientos y este bagaje de experiencias prácticas', para lo que 'sólo es menester ser capaz de objetivarlos, racionalizarlos y organizarlos de manera que puedan ser transmitidos en un ámbito formativo convenientemente acreditado y reconocido'³³.

La tarea propuesta no es fácil puesto que otorgar a los servicios de proximidad su merecido reconocimiento conlleva superar imágenes culturales construidas durante generaciones, y que se han mantenido más o menos inalterables a pesar de los cambios radicales que han tenido lugar en todos los planos de la vida.

³³ TORNES, T. (1999): op. cit. Pp. 238-239.

4.2.3. Recapitulando.

En las páginas anteriores se ha señalado la presencia mayoritaria de las mujeres en el sector de los servicios como una realidad presente y como una perspectiva futura. Presencia que se materializa a través de unos empleos de baja calidad caracterizados por la inestabilidad y precariedad laboral. La feminización de los servicios y de los empleos poco atractivos no se generaliza sin embargo a todo el sector, sino que se circunscribe a parcelas muy concretas en lo que se ha dado a conocer como servicios de proximidad.

En este respecto los N.Y.E. se configuran como una posible solución a dos de los problemas que afectan a la sociedad actual: la crisis del empleo y las necesidades relacionadas con el envejecimiento poblacional, la creciente incorporación de la mujer al mercado laboral y la alteración de las estructuras familiares tradicionales.

El alcance de este problema en el espacio rural malagueño puede apreciarse a través de la escasez de servicios destinados a atender a la población dependiente y de la distribución espacial de la tasa de dependencia³⁴, que se representan en los mapas adjuntos.

Ante esta doble problemática que tiene a las mujeres como punto en común, los servicios de proximidad en concreto desempeñan un papel cuestionado. Se trata de un subgrupo dentro de los N.Y.E. que según muchas opiniones tiene una clara vocación como paliativo de los dos déficit mencionados. Sin embargo no existe acuerdo al respecto.

En efecto, queda abierto el diálogo entre diversas interpretaciones. De un lado surge la línea de pensamiento que señala sus connotaciones negativas ligadas a unos empleos deficitarios, que más que contribuir a la emancipación femenina por la vía del acceso a la ocupación, lo que hacen es perpetuar el sistema de relaciones de género desiguales en el terreno laboral, a través de la adscripción de las mujeres a determinados trabajos, estatus y categorías.

De otro lado se encuentran voces más optimistas que, atendiendo a su innegable valor en la cobertura de los huecos dejados por el Estado Asistencial, se

³⁴ Se trata de la tasa propuesta en el capítulo anterior, que se refiere a la relación de la población teóricamente dependiente (mayores de 65 y menores de 15) las mujeres entre 20 y 45 años.

muestran sin embargo más cautelosas ante su ponderado potencial como creador de empleos. Para quienes así opinan, los N.Y.E. no son la fórmula magistral que va a terminar con el desempleo general ni con el femenino en particular, aunque reconocen que puede contribuir a paliarlo siempre y cuando se reconozcan determinadas consideraciones.

En este sentido, defienden el desarrollo de los empleos de proximidad mas no pasan por alto lo acertado de la postura crítica. Dentro de esta reflexión insisten en la necesidad de fortalecer los aspectos que dan base a las valoraciones negativas, haciendo hincapié en la conveniencia de apostar por la calidad y el reconocimiento a través de la formación reglada y la profesionalización. Con ello se espera obtener el prestigio y la valoración de las tareas ligadas a estos empleos y afrontar en mejores condiciones la segregación ocupacional del mercado de trabajo.

Estas palabras sacan a la luz una cuestión relativa a algunas de las necesidades a atender desde los servicios de proximidad. Se trata de las más estrechamente ligadas a la emancipación femenina, esto es, las derivadas de la tensión que se produce entre sus deberes como madre y/o esposa y sus responsabilidades como profesional. Nos estamos refiriendo a uno de los mayores lastres de los que es preciso librarse si lo que se pretende es reconocer unas necesidades y valorar las actividades destinadas a cubrirlas: la consideración de la confrontación anteriormente mencionada como un problema individual de las mujeres trabajadoras. La superación de este obstáculo equivale a reconocer oficial y formalmente, en la teoría y en la práctica, que se trata de un problema social y no individual, público y no privado.

El tratamiento que venimos dando a los Nuevos Yacimientos de Empleo no termina aquí. En otro capítulo de este trabajo en el que nos proponemos analizar el universo de estudio de esta investigación, abordaremos entre otras cuestiones los sectores de actividad hacia los que tienden a dirigirse las empresarias y emprendedoras, las actividades llevadas a cabo por las protagonistas de las experiencias, así como las fórmulas jurídicas más habituales. En este orden de cosas, contemplaremos los N.Y.E. desde otra perspectiva, creemos que muy interesante en tanto en cuanto proporciona la posibilidad de acercarnos a ellos desde vivencias reales. Nos planteamos el análisis de las experiencias empresariales que han sido entrevistadas por quien escribe estas palabras, en lo que ha constituido el trabajo de campo de esta investigación. Con ello esperamos conocer el doble papel de las empresarias, productoras de servicios algunas, usuarias de los mismos todas ellas.

4.3. LAS POLÍTICAS DE EMPLEO.

En la primera parte de este capítulo se ha descrito la posición que la mujer ocupa en el mercado laboral, y las conclusiones alcanzadas apuntan hacia la situación de clara desventaja de las mujeres en el acceso, permanencia y promoción en el mundo laboral, desventaja que es tanto cuantitativa (es decir, atendiendo al número de empleos femeninos) como cualitativa (considerando otras cuestiones como la temporalidad y estabilidad laboral, el reconocimiento profesional y económico, la segregación en cierto tipo de sectores y estatus, etc.). Habida cuenta del poco halagüeño panorama, se señalaba la necesidad de actuar al respecto. De ello se habrá de encargar la planificación y la programación social y laboral a través de la incorporación del principio de igualdad de oportunidades entre los géneros.

En este sentido, las políticas de empleo son uno de los instrumentos elaborados con la finalidad de responder a las necesidades demandadas por la sociedad en dicho aspecto. De acuerdo con ello se entiende que, ante las nuevas necesidades ligadas a las profundas transformaciones expuestas en líneas anteriores, las altas esferas responsables de esta materia deben obrar en consecuencia mostrándose dinámicas y receptivas. Esto implica que los programas y medidas diseñados habrán de ser adaptados a los planteamientos que, a su vez, se supone deben responder a los nuevos retos de la sociedad. Si las líneas maestras de las políticas de empleo deben reflejar las necesidades y aportar soluciones, hay que partir de algunas consideraciones que, si bien pueden interpretarse como obviedades, un examen detenido de las mismas puede poner en duda tal afirmación.

En primer lugar, la información es esencial. Con esto nos estamos refiriendo al conocimiento de la realidad, de las necesidades y de las demandas de la sociedad. Poca capacidad de respuesta puede tener una política de empleo o las medidas a ella ligadas, si quienes la diseñan desconocen la dimensión del problema al que se enfrentan, o si el conocimiento que del mismo tienen es parcial o sesgado.

Si la información proporciona las carencias y por tanto el objetivo a alcanzar, la materia prima con la que se ha de contar para planificar y desarrollar acciones es el ordenamiento jurídico. Difícilmente se combate la discriminación si ésta no existe como tal en el corpus jurídico-legislativo que da base a las políticas de empleo.

Porque, ¿cómo se afronta lo que, aunque se ve y percibe, sin embargo no es reconocido?

Así pues, el conocimiento de la realidad y el apoyo legal son esenciales en la declaración de intenciones y en la elaboración de estrategias. Si estos dos pilares adolecen de deficiencias, el cuerpo que han de sustentar se verá seriamente limitado.

Vamos a realizar un repaso a las medidas de empleo denominadas positivas en el sentido de que tienen la finalidad de actuar contra la discriminación. Pero antes de entrar en este análisis, hemos de hacernos eco de las dificultades denunciadas desde los investigadores de género relativas a la apreciación de la realidad que emana de la información oficial, y a la propia incapacidad del marco normativo laboral para hacer efectiva y real la igualdad constitucional entre los géneros en el marco laboral. Estos aspectos los englobamos en una breve consideración a lo que simbólicamente enunciamos como el lento camino a la igualdad.

4.3.1. El lento camino hacia la igualdad.

Las fuentes estadísticas oficiales vienen siendo el instrumento en el que se apoyan las políticas públicas como las de empleo o las sociales, que a la hora de diseñar sus planteamientos y elaborar las medidas e instrumentos a aplicar se orientan en la información proporcionada por informes basados en dichas fuentes. De este modo, el enfoque adoptado en los programas estará determinado por la interpretación de la realidad que se les ofrece, percepción no necesariamente imparcial a la que se adaptan las acciones planeadas y a la que tenderán a fortalecer.

De acuerdo con lo expuesto, las estadísticas cobran una importancia evidente no sólo como instrumento de análisis de la realidad pasada y presente, sino como pieza clave de cara a acciones futuras. A este respecto, cuando la fuente estadística adopta enfoques que no son integrales no sólo obvian aspectos importantes de la realidad, sino que proporcionan información incompleta contribuyendo de este modo al desarrollo de interpretaciones sesgadas de la misma.

En nuestro país, la Encuesta de la Población Activa proporciona habitualmente la información de base con la que se elaboran informes, que a su vez guían el diseño de

las políticas públicas sociales y de empleo. Numerosos autores³⁵ señalan al respecto los inconvenientes ligados a esta fuente, la cual asume de partida una representación de la sociedad basada en la estructura familiar tradicional y en el modelo socioeconómico capitalista patriarcal, centrado en el mercado y que todo lo mide a través de su valor monetario. Según este modelo, el mercado laboral es analizado y asumido como entidad independiente de las familias en tanto en cuanto se supone integrado por personas libres de responsabilidades familiares que interfieran en su relación con el mismo.

Según este planteamiento, la contribución de las mujeres en el trabajo no monetarizado, es decir, el trabajo familiar doméstico imprescindible para la reproducción no sólo de la fuerza de trabajo, sino además y muy especialmente, de las condiciones de vida para el desarrollo de la sociedad, de la calidad de vida, y por tanto esencial para la realización del trabajo de mercado, queda invisibilizada y relegada al plano de lo 'no económico'. En este sentido, las autoras citadas afirman que la EPA 'esconde un sesgo androcéntrico que no le permite reflejar correctamente la realidad', puesto que las categorías empleadas por la encuesta 'no registran el trabajo familiar doméstico que ocupa la mayor parte del trabajo de las mujeres'. Las deficiencias de la EPA no se limitan a las categorías utilizadas, sino que se extienden a la conceptualización como es el caso del concepto *trabajo*, que excluye el trabajo doméstico y por ello 'no considera las restricciones familiares que determinan en gran parte el empleo femenino'. A este respecto, afirman la necesidad de que el concepto *trabajo* contemple y especifique 'la relación entre producción mercantil y reproducción humana y la situación particular de las mujeres en este proceso'³⁶.

Las políticas sociales y laborales desarrolladas tienden lógicamente a fortalecer el modelo social y económico asumido por las fuentes estadísticas, negando por ello la posibilidad de un reajuste hacia una situación más justa para las mujeres. Los efectos que esto desencadena van más allá de consideraciones filosóficas, pues al

³⁵ BORDERÍAS, C., CARRASCO, C. y ALEMANY, C. (1994): *Las mujeres y el trabajo: rupturas conceptuales*. Fuhem/Icaria. Barcelona. 556 pp.

CARRASCO, C. y MAYORDOMO, M. (1999): op. cit.

CARRASCO, C., ALABART, A., MAYORDOMO, M. y MONTAGUT, M. (1997): *Mujeres, trabajos y políticas sociales. Una aproximación al caso español*. Instituto de la Mujer. Serie Estudios. Madrid. 240 pp.

³⁶ CARRASCO, C. y MAYORDOMO, M. (1999): op. cit Pp. 50-51.

ignorar los aspectos que condicionan y restringen el empleo femenino (las trabas familiares, el doble rol y la compatibilización de éste, el desigual impacto que las políticas de empleo y la organización del mismo tienen en los géneros, etc.), éste no puede ser correctamente apreciado ni se le puede tomar la medida a la hora de diseñar políticas de trabajo.

Otro aspecto clave es el referente a las bases legales. La desigualdad entre los géneros que se observa en la sociedad en general y en el mercado laboral en particular, reclama actuaciones tendentes a remediar una situación que, especialmente en el ámbito laboral, se opone claramente al principio de igualdad consagrado por la Constitución. En respuesta a lo que puede ser y es interpretado como una falta de coherencia entre los postulados constitucionales y la realidad, el ordenamiento jurídico-laboral ha reaccionado desarrollando instrumentos que, si bien han significado un importante paso adelante, para muchas voces³⁷ se han caracterizado sin embargo por la lentitud e insuficiencia de sus logros.

Pérez del Río analiza la evolución del ordenamiento jurídico español en este sentido y señala como hito la Constitución de 1978, en la que se reconoce a las mujeres, en los artículos 14 y 35, un derecho antes negado como es el del trabajo, así como la igualdad de trato y de oportunidades en el acceso al empleo. Del mismo modo, el artículo 9.2 establece que los poderes públicos deben actuar en consecuencia, eliminando las barreras que frenaran la igualdad.

Esto significaba que el ordenamiento jurídico tenía que replantear sus esquemas empezando por la redefinición del término discriminación, entendiendo que para hacerle frente es necesario acotar su significado y su alcance real, así como determinar los instrumentos necesarios para combatirlo.

³⁷ ALEMANY, C. (1999): op. cit.

DURÁN, P. (2000): 'Apuntes sobre las acciones positivas'. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*. Núm. 30. Pp. 87-92.

PÉREZ DEL RÍO, T. (coord.) (1997): *La discriminación por razón de sexo en la negociación colectiva*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Serie Estudios. Núm 50. Madrid. 331 pp.

PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): op. cit.

TOBES PORTILLO, P. (2002): 'El desarrollo de las políticas activas en España: un análisis de los planes de acción para el empleo'. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*. Núm. 36. Pp. 15-43.

El concepto de discriminación que se mantiene es el de una situación constatable estadísticamente, que afecta a determinados colectivos y que se caracteriza por el limitado disfrute de sus derechos fundamentales. Se trata no obstante de un hecho que habitualmente no se observa de forma abierta y evidente, si no que se materializa a través de formas de tratamiento que conllevan *discriminación indirecta*. Este tipo de discriminación es el más extendido en la actualidad y así es reconocido por la jurisprudencia europea, desde el entendimiento de que 'existirá discriminación indirecta cuando una disposición, criterio o práctica aparentemente neutro, afecte a una proporción sustancialmente mayor de miembros de un mismo sexo, salvo que esa disposición, criterio o práctica resulte adecuado y necesario y pueda justificarse con criterios objetivos que no estén relacionados con el sexo'³⁸.

Como señala la citada autora, pese a la integración del concepto en el texto constitutivo español nuestro ordenamiento jurídico se ha mostrado lento en la integración del mismo, pues de hecho la discriminación indirecta como término legal es inexistente. A ello ha de añadirse el hecho de que el proceso encaminado a eliminar las formas de tratamiento normativo directa o indirectamente discriminatorio se caracteriza por su dilación no exenta de controversia. En este respecto, nuestro país ha mostrado en repetidas ocasiones un retraso en el cumplimiento de la normativa comunitaria, en cuestiones relacionadas con la igualdad de trato. La igualdad retributiva, la protección de la maternidad y las excedencias parentales son algunos de los ejemplos que ilustran esta lentitud en la adaptación de la jurisprudencia española a la europea.

Además de ello, Pérez del Río hace hincapié en lo que considera el problema más significativo, el de la negociación colectiva. En este sentido señala la permanencia en los convenios colectivos de clasificaciones profesionales diferenciadas según el sexo, así como la persistencia de los tratamientos discriminatorios a pesar de la mejora observada en los últimos años³⁹.

³⁸ Directiva 97/80/CEE, de 10 de diciembre de 1997. Citado en PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): op. cit. P. 250.

³⁹ Los estudios sobre el tema relacionan este hecho con la escasa representación femenina en los organismos de negociación colectiva, como son los sindicatos. A este respecto conviene consultar los siguientes textos:

ALEMANY, C. (1999): op. cit.

GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (1999): 'Mujeres rurales, sociedad civil y desarrollo rural'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 63-80.

Respecto a esta cuestión, Alemany examina la relación que se establece entre el principio de igualdad de oportunidades y la negociación colectiva, dos realidades que deberían ir de la mano. A pesar de la conveniencia de este hecho, la conjugación de ambas es heterogénea en los países de la Unión Europea. Así, mientras Estados como Finlandia, Suecia y Dinamarca muestran la mejor situación, en el extremo opuesto se encuentran otros países como España, Portugal y Grecia.

Varias son las razones que lo explican, destacando sin lugar a dudas la escasa representación de las mujeres en los puestos de decisión y en los organismos que intervienen en la negociación, lo que ocurre incluso en los sectores más feminizados. A ello hay que añadir, en el caso concreto de nuestro país, la estructura y práctica negociadora que se caracterizan por la descentralización y la desarticulación, aspectos que determinan 'una estructura con un excesivo número de convenios de ámbito pequeño de aplicación sin una relación articulada entre ellos y los de ámbitos superiores ya que cada convenio es independiente'. El contenido de los convenios colectivos se hace más parco a medida que se desciende en la escala de aplicación, y la atención a la problemática del trabajo femenino prácticamente se anula en los convenios provinciales o de empresa.

El resultado de la combinación de estos factores (falta de coordinación entre los convenios de diferentes ámbitos espaciales para un mismo sector, y parquedad en el contenido de los acuerdos colectivos en general) ha desembocado en la desatención a determinadas casuísticas como la que afecta al trabajo de la mujer, lo que se ha traducido en consecuencia en el consentimiento hacia discriminaciones de género como las relacionadas con las clasificaciones profesionales o la valoración salarial de los puestos de trabajo.

En definitiva, la evolución del ordenamiento jurídico español en el ámbito del trabajo femenino ha sido lenta y con carencias, manifestando importantes lagunas tanto conceptuales como en el mantenimiento de normativas discriminatorias.

4.3.2. El principio de igualdad de oportunidades: las medidas de acción positiva.

El concepto de *acción positiva* hace referencia a todas aquellas medidas de incidencia colectiva encaminadas a eliminar las situaciones de discriminación. Paloma Durán expone el origen y evolución de dicha expresión y reflexiona en torno al contenido de la misma. Afirma en este sentido que la igualdad no conlleva necesariamente la no discriminación, habida cuenta de que, en determinadas circunstancias, las evidencias y los efectos de la desigualdad son tan intensos que la consecución del deseado equilibrio precisa desigualdad en sentido contrario, siendo éste el planteamiento que da base a las acciones positivas⁴⁰.

Pérez del Río recoge la clasificación de las medidas de acción positiva en función de su nivel de efectividad, desde las medidas de baja eficacia hasta aquellas que tienen mayor grado de afectación, que se conocen por la expresión *discriminación positiva*⁴¹.

⁴⁰ DURÁN, P. (2000): op. cit.

La autora explica la diferencia entre igualdad formal e igualdad material. La primera se corresponde con el principio de igualdad ante la ley, desde el que se garantiza la paridad de trato en la legislación y en la aplicación del Derecho, y constituye la igualdad en el plano jurídico. La igualdad material se identifica más bien con la equidad de bienes y circunstancias económicas y sociales. La relación que se genera entre ambas se basa en que la primera establece correctivos destinados a garantizar la segunda. Para que esto sea así, las acciones positivas constituyen una de las fórmulas planteadas.

⁴¹ La autora ilustra su exposición con algunos ejemplos:

- Medidas de baja eficacia serían las destinadas a impulsar la formación profesional de las mujeres en aquellos sectores o profesiones en los que se ha constatado estadísticamente la dificultad de acceso para el colectivo femenino. El escaso grado de incidencia de estas medidas se basa en el hecho de que la posesión de un título formativo no garantiza la contratación.
- Las subvenciones a la contratación de mujeres en estos sectores o profesiones constituyen medidas de eficacia media, ya que pese a significar un impulso más intenso, tampoco asegura el resultado, que se vería condicionado a la cuantía de la subvención o al interés despertado por ésta en los potenciales contratadores.
- Las medidas de discriminación positiva sí garantizan la integración de la mujer en las profesiones de difícil acceso, pues se basan en el establecimiento de determinadas cuotas de representación femenina en el conjunto de los trabajadores, obligando a la contratación femenina hasta alcanzar la cuota deseada.

El último tipo de medidas ha suscitado no poca controversia dada su confrontación con el principio de no discriminación, y se ha llegado a discutir en el Tribunal de Justicia europeo. Los resultados de las sentencias permiten concluir que estas medidas se entienden compatibles con el principio de igualdad de trato. De hecho, la Comisión y el Consejo de la Unión Europea han adoptado un buen número de Recomendaciones y Resoluciones al respecto. En este sentido conviene consultar las siguientes lecturas:

En las líneas que siguen nos disponemos a analizar las medidas de acción positiva que se están llevando a cabo a distintas escalas competenciales, desde el nivel europeo hasta el provincial, atendiendo en cada caso las líneas básicas de las acciones y el marco normativo en el que se insertan. Iniciaremos el acercamiento desde el nivel europeo, examinando la incorporación del principio de Igualdad de Oportunidades a través de dos instrumentos fundamentales: en primer lugar observaremos los *Programas Comunitarios para la Igualdad de Oportunidades de las Mujeres*, que abordan de forma directa la cuestión de género. Brevemente mencionados en el capítulo anterior, en éste profundizaremos su exposición en atención a su especial incidencia en el contexto laboral. En segundo lugar dirigiremos nuestra atención a los Fondos Estructurales, que tratan esta problemática como parte integrante y fundamental de la política global de cohesión.

A continuación expondremos las actuaciones que están teniendo lugar en España, atendiendo de un lado la creación y desarrollo de los *Planes para la Igualdad de Oportunidades para las Mujeres* (en adelante *PIOM*), los cuales suponen la adaptación a los planteamientos europeos de acuerdo con los principios de cooperación y subsidiariedad. De otro lado analizaremos los *Planes Nacionales de Empleo* que se están desarrollando en el marco de las directrices marcadas por el Consejo Europeo para ser aplicadas por los Estados miembros en sus Políticas Nacionales de Empleo. En este respecto, describiremos la evolución de las políticas activas de empleo a través de la definición y ampliación de los diferentes Pilares por parte de la Unión Europea, así como la forma en que nuestro país se ha hecho eco de los mismos en los referidos Planes Nacionales de Empleo.

Acto seguido efectuaremos un acercamiento al ámbito regional, examinando por un lado la incorporación de la perspectiva de género por medio de la aplicación, a nivel regional, de los diferentes *PIOM*. Por otro lado analizaremos la cuestión a través de los *Programas de Fomento de Empleo* de la Junta de Andalucía, incidiendo en el

GIMÉNEZ GLUCK, D. (1997): 'Principio de igualdad, de acciones positivas y discriminación inversa a favor de la mujer'. En *Temas para el debate*. Núm. 35. Pp. 51-54.

GONZÁLEZ HERNÁNDEZ, E. (1999): 'Igualdad, discriminación positiva y Constitución: su incidencia en el derecho comunitario'. En *Sociedad y utopía: Revista de Ciencias Sociales*. Núm. 13. Pp. 183-197.

MORENO DE TORO, C. (1999): 'La igualdad de oportunidades y las medidas de acción positiva en el Tratado de la Unión Europea y en la doctrina del Tribunal de Justicia'. En *Tribuna Social: Revista de Seguridad Social y Laboral*. Núm. 103. Pp. 27-36.

tratamiento dado al principio de igualdad de oportunidades. Finalmente, dedicaremos nuestra atención a las actuaciones llevadas a cabo en la provincia.

4.3.2.1. La intervención en el contexto europeo.

- *Los Programas Comunitarios para la Igualdad de Oportunidades de las Mujeres.*

La igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres es uno de los principios clave de la Unión Europea, desde el planteamiento de que se trata de un elemento imprescindible en el logro no sólo de la equidad social, sino también de cara al desarrollo económico de los espacios menos favorecidos. En este sentido, la incorporación efectiva del principio de igualdad de oportunidades en el medio rural es una prioridad clave para la Unión, entendiendo que es necesario para la viabilidad y sostenibilidad del desarrollo rural⁴².

Los Programas Comunitarios para la Igualdad de Oportunidades de las Mujeres constituyen el instrumento a través del cual la Comisión de la Unión Europea se posiciona en lo que respecta al desarrollo del principio de igualdad de oportunidades y a la aplicación del corpus normativo comunitario en dicha materia. Se trata de los hilos conductores que marcan la pauta a seguir por los Estados miembros, basándose

⁴² JUNTA DE ANDALUCÍA (2002): *Seminario Internacional 'Mujeres y Desarrollo Rural'*. Ronda. Málaga. 23-25 de octubre de 2002. En prensa.

La Comisaria Europea de Empleo y Asuntos Sociales, Anna Diamantopoulou, expuso en su ponencia la postura que se mantiene en Europa con respecto a la incorporación del principio de igualdad de oportunidades, haciendo hincapié en la dimensión que éste adquiere de cara al desarrollo rural. En primer lugar, la comisaria reconoció el papel que las mujeres desempeñan en la sociedad rural y en la consolidación del tejido social rural, desde su función de agricultoras, empresarias y/o empleadas, como productoras y proveedoras de alimentos entre otras tareas.

En segundo lugar y en oposición a ello, la situación de desigualdad entre los géneros es especialmente manifiesta en el medio rural, materializándose en lo que respecta a salarios, trato en el trabajo, formación y acceso a materiales, tecnologías y capital financiero. Por ello, y de acuerdo con el reconocimiento de su vital importancia en el sostenimiento y en la buena marcha de los procesos de desarrollo rural, desde la Unión Europea se considera fundamental la promoción de la igualdad de oportunidades en la agricultura y en el mundo rural.

En tercer lugar, la comisaria hizo una exposición de los programas comunitarios y medidas de financiación, desde los cuales se ofrece apoyo financiero destinado a aumentar la capacitación y la creación de empleo, y a fomentar las nuevas iniciativas empresariales. Del mismo modo, se trabaja en la lucha contra la discriminación, en el desarrollo de fórmulas alternativas de trabajo flexible como el trabajo a tiempo parcial o el teletrabajo, animando a los empresarios a hacer uso de las mismas, y en la mejora de los servicios de cuidado de niños y personas dependientes.

en lo que la Comisión ha ido destacando como las carencias más significativas de la jurisprudencia antidiscriminatoria, y en el establecimiento, en consecuencia, de proyectos destinados a dar respuesta a tales vacíos. Del mismo modo, los Programas estimulan la puesta en práctica de medidas de acción positiva por parte de los Estados miembros.

Los Programas Comunitarios para la Igualdad de Oportunidades de las Mujeres han sido cinco, y sus períodos de aplicación han sido 1982-1985, 1986-1990, 1991-1995, 1996-2000, y 2001-2005. Entre las diferentes actuaciones promovidas en el marco de los distintos Programas, caben destacar las que siguen.

En primer lugar se ha adoptado la estrategia de la transversalidad en las políticas de igualdad, lo que significa que la incorporación de dichas políticas se lleva a cabo en todas las esferas de la política comunitaria. Esto sustituye a las anteriores actuaciones que de forma parcial intervenían en los distintos ámbitos, y para garantizar la correcta aplicación de este principio se crea un Comité Consultivo sobre igualdad de oportunidades y trato⁴³.

En segundo lugar se incorpora el principio de partenariado, basado en el diseño, puesta en marcha y desarrollo de redes de intercambio europeas para asegurar el intercambio de información y con ello la transmisión de conocimientos y experiencias adquiridas en la materia de igualdad de oportunidades, entre los diferentes Estados miembros.

Así mismo se acoge el concepto de territorialización, impulsando la adopción de medidas de acción positiva en los niveles regional y local.

El 20 de diciembre de 2000 es adoptado por decisión del Consejo el establecimiento del *V Programa de Acción Comunitaria* para el período del 1 de enero de 2001 al 31 de diciembre de 2005⁴⁴. El programa continúa en la línea de la estrategia de la transversalidad, aunque conviene destacar algunas apreciaciones. En

⁴³ La estrategia de la transversalidad o *mainstreaming* es un concepto de nuevo cuño en el contexto de las políticas de igualdad dentro del marco europeo. Constituye la formulación teórica de una idea, la de la necesidad de desarrollar la igualdad de oportunidades en todas las esferas de la vida social y económica, pero haciéndolo desde la base de las políticas, esto es, integrando la igualdad entre los géneros desde las primeras etapas de la planificación hasta la ejecución y posterior evaluación de los programas.

⁴⁴ DOCE L 17/22 de 19 de enero de 2001.

primer lugar, tiene en cuenta el diseño y puesta en práctica de otras políticas, instrumentos y acciones comunitarios como el programa social europeo, el programa para luchar contra la exclusión social, así como las acciones específicas para la igualdad entre géneros en el plano laboral desarrolladas en el marco de los fondos estructurales. En consecuencia, dedica el artículo 9 a la coherencia y complementariedad, insistiendo en la importancia de la coordinación a través de mecanismos e instrumentos precisos de supervisión, evaluación y seguimiento. En segundo lugar se hace especial hincapié en aspectos relativos a las desigualdades en el trabajo, destacando la necesaria articulación de la vida familiar y la profesional, así como la discriminación existente en todos los planos laborales⁴⁵.

La propuesta comunitaria en este V Programa concentra los recursos en tres objetivos concretados de la siguiente manera:

Por un lado, la promoción y difusión de los valores y prácticas en los que se apoya la igualdad entre los géneros. Para ello se establece la realización de acciones encaminadas a facilitar la sensibilización hacia la promoción de la igualdad entre mujeres y hombres, y a dar publicidad a los resultados del programa.

Por otro lado se pretende examinar el grado de eficacia de las políticas a través del análisis previo de las mismas, del seguimiento de su puesta en práctica y de la valoración de su incidencia. En este sentido se procederá a través de la recopilación de estadísticas, la realización de estudios y evaluaciones del impacto en función del sexo.

Se espera así mismo fortalecer la capacidad de los agentes sociales mediante el intercambio de conocimientos y experiencias. Este último objetivo pasa por el impulso de la cooperación entre los diferentes espacios europeos, a través de la creación de redes transnacionales.

Conviene destacar la mencionada relevancia que adquiere el tema del empleo en el marco del *V Programa de Acción*. Ya en el capítulo de las consideraciones se hace referencia explícita a la promoción de todas las facetas de la igualdad de oportunidades en las políticas de empleo, insistiendo especialmente en dos problemas, la segregación profesional y la necesaria conciliación entre las esferas

⁴⁵ DOCE L 17/22 de 19/01/2001. 7 pp.

profesional y familiar. Esta preocupación se refleja en la redacción de los ámbitos de intervención, especialmente en el correspondiente a la vida económica, donde se subrayan como hechos a combatir la segregación horizontal y vertical, las diferencias salariales, y las tensiones entre la vida laboral y doméstica de las mujeres. Este último aspecto centra la atención del tercer ámbito de intervención, que versa sobre los *derechos sociales*. En este sentido, el Consejo declara la necesidad de promover y coordinar acciones destinadas 'a mejorar la aplicación de la legislación comunitaria, particularmente en lo que se refiere a la protección social, permiso parental, protección de la maternidad y tiempo de trabajo, y a hallar los medios para articular más fácilmente la vida familiar y la profesional, en especial estableciendo criterios de evaluación de los resultados en lo tocante a la mejora de las estructuras de atención a la infancia y a las personas mayores'⁴⁶.

- *La Igualdad de Oportunidades en los Fondos Estructurales.*

Los Fondos Estructurales constituyen el instrumento financiero concebido para eliminar los desequilibrios existentes en la Unión Europea con la finalidad de lograr la cohesión económica y social entre los espacios europeos. Desde este planteamiento, la desigualdad constatada entre los géneros representa una de las problemáticas a combatir por lo que, teniendo en cuenta este hecho, la perspectiva de género ha sido incorporada en la programación de los Fondos. De este modo, en los documentos de programación de los Fondos Estructurales 2000-2006 se adopta el principio de igualdad de oportunidades como objetivo a alcanzar en todos los programas e iniciativas⁴⁷. Las disposiciones relativas a la igualdad de oportunidades se hacen presentes en todos los programas y acciones, y en los reglamentos de los distintos fondos: el Fondo Social Europeo (FSE), así como los fondos agrícolas, de la pesca y del desarrollo regional⁴⁸.

⁴⁶ DOCE L 17/22 de 19/01/2001. P. 27.

⁴⁷ Conviene consultar el segundo capítulo de este trabajo, en el que se hace referencia concreta a las Iniciativas Comunitarias que inciden en la integración de la Igualdad de Oportunidades.

⁴⁸ CONSEJERÍA DE EMPLEO Y DESARROLLO TECNOLÓGICO (2000): *La política de empleo en la Unión Europea (II): Acciones para el Empleo*. Junta de Andalucía. Dirección General de Empleo e Inserción. Sevilla. 151 pp.

El nuevo Fondo Social Europeo del período de programación 2000-2006 es el principal instrumento financiero comunitario para el desarrollo de los recursos humanos. Estará destinado al apoyo de medidas de prevención y lucha contra el desempleo, de desarrollo de los recursos humanos y de integración en el mercado laboral, con el fin de fomentar un elevado nivel de empleo, la igualdad entre los géneros, el desarrollo sostenible y la cohesión económica y social. Del mismo modo, el Fondo Social Europeo

Los objetivos marcados por el Consejo Europeo de Barcelona y presentados por el documento de la Comisión Europea en relación con la incorporación de dicho principio, se centran principalmente en los siguientes aspectos:

- Existencia de estereotipos y de segregación en el empleo.
- Elaboración de programas y de análisis de la situación de desigualdad, por medio de estadísticas desagregadas por sexo.
- Mejorar el seguimiento y la evaluación de los programas desde el seguimiento de su puesta en práctica, por medio de la creación de herramientas y metodologías que introduzcan la variable género en los análisis, así como de criterios de evaluación de los programas.
- Promocionar la igualdad de oportunidades desde todos los organismos.
- Necesidad de contraer un mayor compromiso por parte de los Estados miembros, superando lo que hasta la fecha vienen siendo recomendaciones.
- Incidir en la formación en materia de género y en el incremento de la información y de la publicidad, en aras de una mayor y más extendida sensibilización al respecto.

Conviene apuntar algunas consideraciones al respecto del documento de la Comisión, realizadas con motivo del III Seminario Europeo 'La Igualdad de Oportunidades entre mujeres y hombres en los fondos estructurales'⁴⁹, que guardan relación con muchos de los aspectos señalados en páginas anteriores.

contribuirá con los Estados miembros en las actividades encaminadas al desarrollo del mercado laboral y de los recursos humanos en el marco de sus Planes de Acción Nacionales anuales para el empleo, en especial en cinco ámbitos clave entre los que destaca la igualdad de oportunidades entre los géneros.

Los Fondos de Desarrollo Regional también incorporarán el principio de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres. El FEOGA por su parte impulsará actividades de desarrollo rural dirigidas a eliminar las desigualdades y a fomentar la igualdad, a través del apoyo a proyectos iniciados y desarrollados por mujeres. El IFOP también contempla el impulso de la igualdad de oportunidades ante el empleo en el sector pesquero

⁴⁹ III Seminario Europeo 'La Igualdad de oportunidades'. Santander, 14 y 15 de junio de 2002. Resumen publicado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales en su página web www.mtas.es

En primer lugar, destaca la importancia que se le da a las estadísticas, que deben ser rediseñadas incorporando el género y acercando la escala a lo local. Las conclusiones generales del Seminario señalan en este sentido la falta de estadísticas fiables como serio obstáculo para la toma de decisiones.

En segundo lugar, se establece como uno de los retos de la programación de los Fondos 2000-2006, la ampliación y uso de los mismos haciendo especial hincapié en los servicios de provisión de cuidados, con la vista puesta en la necesaria conciliación de la vida familiar y profesional de las mujeres.

Por último, y continuando con las exposiciones desarrolladas en el marco del citado Seminario, se hizo una llamada de atención a ciertas carencias observadas en la programación 2000-2006⁵⁰:

En lo que respecta a la estrategia, se señalan defectos o imprecisiones como la insuficiente aplicación de los compromisos adoptados por parte de los Estados miembros, la indefinición de los obstáculos a superar y la falta de cuantificación de objetivos.

En cuanto a los programas, se afirma que se ha dado demasiada importancia a ciertos temas en perjuicio de otros, en particular al empleo por encima de otros muy ligados a la cohesión social y económica, como son el desarrollo rural y la pesca.

Con vistas al futuro, se señala que el avance en la integración de la igualdad de oportunidades es lenta porque no hay coordinación entre los Estados miembros, ni entre los diferentes niveles espaciales (nacional, regional y local).

De cualquier modo y partiendo de la aceptación de los argumentos expuestos, no hay que dejar de reconocer y valorar en su justa medida, el significado de la incorporación del principio de igualdad de oportunidades en el planteamiento de base de la reforma de los Fondos Estructurales, lo que constituye un avance en sí mismo al adoptar la estrategia de la transversalidad.

⁵⁰ LEYGUES (2002): 'Orientaciones de futuro: la perspectiva de género en los Fondos Estructurales: igualdad entre los hombres y las mujeres en todas las áreas'. Ponencia presentada en el *III Seminario Europeo 'La Igualdad de oportunidades'*. Santander, 14 y 15 de junio de 2002.

4.3.2.2. La intervención en el marco nacional.

Como Estado miembro de la Unión Europea, España ha de adaptar sus actuaciones a los planteamientos comunitarios según el principio de cooperación y subsidiariedad. De acuerdo con ello, los *Planes para la Igualdad de Oportunidades para las Mujeres* (PIOM en adelante) se inscriben en el marco normativo de los *Programas de Acción Comunitaria*, siendo diseñados por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y gestionados a través del Instituto de la Mujer.

Los Planes ya han sido expuestos en el capítulo anterior. Recordemos que los desarrollados hasta la redacción de estas líneas han sido cuatro, con una vigencia temporal de, respectivamente, 1988-1990, 1991-1996, 1997-2000 y 2003-2006. Cada uno de ellos significó una etapa en el proceso de incorporación de la perspectiva de género. Así, desde la consecución de la igualdad formal a través de las reformas legislativas en el I PIOM, se procedió a impulsar la consecución de la igualdad material en el II PIOM. Los últimos Planes centran su atención en la incorporación de la perspectiva de género de forma transversal en correspondencia con el *IV Programa de Acción Comunitario*, animando a todas las esferas públicas a adoptar el principio de igualdad de oportunidades en la base de sus planteamientos. En el IV Plan se incide, especialmente entre otros aspectos, en la necesidad de potenciar y facilitar la participación femenina en el mercado laboral, diseñando medidas encaminadas tanto al incremento de la participación de la mujer entre la población ocupada, como hacia la eliminación de obstáculos a la conciliación de la vida familiar y laboral.

En lo que respecta a las políticas de empleo, las políticas activas de empleo de los países de la Unión Europea vienen determinadas por las directrices comunitarias, cuya adaptación se materializa a través de la elaboración de los Planes Nacionales de Empleo.

El origen de la política de fomento del empleo está en 1993 en el Libro Blanco sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo⁵¹, informe en el que se analizaba la realidad socioeconómica continental alcanzando conclusiones determinantes sobre el anquilosamiento de la organización del trabajo y la urgente necesidad de tomar medidas al respecto. De acuerdo con ello, el Tratado de Ámsterdam centró las orientaciones en materia de empleo en torno a cuatro áreas o pilares, sobre los que

⁵¹ COMISIÓN EUROPEA (1993): op. cit.

se habrían de enmarcar las líneas maestras de la actuación en la política de empleo. El Consejo Europeo de Luxemburgo sobre el empleo (1997) determinó la coordinación de las políticas de empleo al establecer una política única comunitaria en dicha materia, y desarrolló los cuatro pilares citados en Amsterdam como la base de dicha política:

- El I Pilar es el referido a la mejora de la capacidad de inserción profesional. Promulga la atención al desempleo juvenil y al de larga duración, facilitando la incorporación al mercado laboral desde la escuela y aplicando medidas activas.
- El II Pilar se centra en el desarrollo del espíritu de empresa. La iniciativa empresarial y las PYMEs se consideran fundamentales en la generación de puestos de trabajo. Con el fin de favorecer la iniciativa y el espíritu emprendedor, los Estados deberán disminuir la carga fiscal sobre el trabajo y sus costes no salariales, reducir los gastos generales y cargas administrativas de las empresas, incentivar el trabajo por cuenta propia y aprovechar los N.Y.E.
- El III Pilar atiende el fomento de la capacidad de adaptación de los trabajadores y las empresas. Para ello se insiste en la conveniencia de modernizar la organización del trabajo y el apoyo a la adaptabilidad de las empresas.
- El IV Pilar se dedica al fortalecimiento de la política de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. En este sentido se considera esencial la adopción de políticas a favor de la igualdad de géneros, la conciliación de la vida profesional y familiar, y favorecer la reincorporación femenina al mercado de trabajo tras ausencias de larga duración.

A partir de este momento, se aprueban con periodicidad anual las directrices a seguir por los Estados miembros en la elaboración de los Planes Nacionales de Empleo.

Por lo que respecta al IV Pilar, el que más nos interesa de acuerdo con nuestro objeto de estudio, las directrices tomadas desde 1997 hasta la fecha han experimentado cierta evolución. Así, las establecidas para 1998 se centraban en combatir la discriminación entre los géneros por la vía del acercamiento de las tasas

de empleo, así como en lograr la conciliación entre la vida profesional y familiar. En las directrices tomadas en el Consejo de Viena de diciembre de 1998 correspondientes al ejercicio de 1999, destaca la recomendación efectuada a los Estados miembros de que centren su atención a temas como el alcance de progresos en el fomento de la igualdad de oportunidades, y la promoción de la inserción laboral y la igualdad de oportunidades de los colectivos más desfavorecidos, siendo uno de ellos el femenino.

En las directrices para el año 2000, elaboradas en el Consejo Europeo de Helsinki de noviembre de 1999, la novedad reside no tanto en la adopción de otras directrices, como en el hecho de que la igualdad de oportunidades adquiere un nuevo enfoque horizontal, asegurando su presencia en todos los pilares de actuación. Así, los principales ejes de la aplicación de la igualdad entre los géneros en la estrategia comunitaria del empleo en 1999, son los que siguen:

- La transversalidad. En la mayor parte de los Estados miembros, la incorporación de la transversalidad se materializa a través de nuevos métodos de observación, cuantificación, análisis y evaluación de la incidencia de las medidas de empleo en los géneros⁵².
- La desagregación del mercado laboral.
- El fomento de la reincorporación al mercado de trabajo. Normalmente las acciones se centran en torno a cuestiones como la conciliación de la vida familiar y laboral, y la incidencia por medio de la formación.
- Conciliación del trabajo y la vida familiar.
- Seguridad social y sistemas impositivos desincentivadores. Se hace una llamada de atención sobre la escasez de iniciativas en los Estados miembros, con respecto a las cuestiones impositivas y de prestaciones sociales con

⁵² CONSEJERÍA DE EMPLEO Y DESARROLLO TECNOLÓGICO (2000): op. cit. Pp. 118-119.

En lo tocante al primer pilar (empleabilidad), entre las medidas adoptadas figuran la concesión de derechos estatutarios, políticas activas del mercado laboral o medidas de acción positiva para garantizar la igualdad de acceso. Por lo que respecta al segundo (espíritu empresarial), la mayoría de los Estados incentivan a las mujeres a iniciarse como empresarias. En cuanto al tercer pilar (adaptabilidad), algunos países señalan el papel y la contribución de los interlocutores sociales a la transversalidad.

efectos desincentivadores para el acceso o permanencia de las mujeres en el mercado laboral.

En las directrices para el año 2001, en el Consejo de Santa María da Feira de junio de 2000 se insiste en la necesidad de incentivar el empleo femenino, y en el Consejo de Niza de diciembre del mismo año, se define como asunto prioritario la conciliación de la vida laboral y familiar. Con la vista puesta en estos objetivos, se amplían las medidas a adoptar bajo cada directriz y se continúa en la línea del enfoque horizontal, diseñando un mayor número de planteamientos comunes a todos los pilares.

Desde 1998, España está obligada a elaborar cada año un Plan de Acción para el Empleo en el que se adopten las directrices europeas. Las políticas de igualdad de oportunidades que están siendo desarrolladas en España tienen como línea básica de actuación la transversalidad, mediante el fomento de la igualdad en todas las políticas y medidas globales desde el momento mismo de su diseño hasta la aplicación, efectuando del mismo modo un seguimiento a su incidencia entre los géneros. El Instituto de la Mujer es el organismo que participa en la configuración de los Planes desde el diseño de acciones específicamente destinadas a promover la igualdad, lo que sería el IV Pilar, pero su intervención se extiende también a la introducción del principio de igualdad en los pilares restantes.

Concepción Dancausa⁵³ examina las actuaciones de mayor incidencia para las mujeres dentro de los otros pilares. A continuación exponemos sintéticamente las principales medidas llevadas a cabo como resultado de la adopción del principio de transversalidad:

- En lo tocante a Formación Profesional, se ha diseñado un nuevo programa destinado a incrementar la empleabilidad y calidad de los colectivos menos favorecidos. Entre sus medidas destaca la creación de un sistema nacional de cualificaciones encaminado a tratar de forma global y coordinada las cualificaciones profesionales.

⁵³ INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Las mujeres construimos Europa. Congreso Internacional sobre empleo. Torremolinos, 28-30 de octubre de 1998*. PP. 9-13.

- En el II Pilar se presta especial atención al impulso de las pequeñas y medianas empresas, habiéndose constatado su papel esencial en la generación de empleo y la creciente incorporación de mujeres a esta modalidad.
- Se brinda apoyo a las actividades innovadoras y a las nuevas ocupaciones, a cuyo establecimiento se le reconoce una importante demanda potencial y en la que las mujeres ocupan una función considerable tanto desde la oferta como desde la demanda.
- Habida cuenta de los desequilibrios territoriales que en materia de empleo se aprecian en España, se actúa en este sentido por medio de la implicación de las Comunidades Autónomas y los Agentes Locales, diseñando los Pactos Territoriales para el Empleo e impulsando actuaciones de empleo ligadas al territorio.
- Se impulsa la actuación de Organizaciones no Gubernamentales entre las que destaca la intervención de las mujeres.
- Se favorece la Economía Social a través de nuevas ayudas reflejadas en la normativa al respecto y del establecimiento de incentivos para la creación de cooperativas y sociedades laborales para los colectivos desfavorecidos, esto es, mujeres, jóvenes y parados de larga duración.
- Se fomentan nuevas formas de organización del trabajo en la línea del desarrollo del trabajo a tiempo parcial y la reducción de horas extraordinarias, lo que supone la presencia de fórmulas contractuales más flexibles con la vista puesta en la conciliación entre la vida familiar y profesional.

Por lo que respecta al IV Pilar propiamente, Dancausa selecciona las actuaciones encaminadas a combatir la discriminación entre hombres y mujeres, conciliar la vida laboral y doméstica e impulsar la reincorporación al mercado laboral. Se basan en el desarrollo de medidas que por sus características específicas no han podido integrarse en los tres pilares restantes. En este sentido destacan las siguientes:

- El Coste Cero consiste en la exención del pago de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social a las empresas que efectúen contratos de sustitución de las personas de baja por maternidad o adopción.

- Concesión de carácter prioritario a las actuaciones de formación de la mujer, en especial las dirigidas a capacitarlas en aquellas profesiones donde se encuentren infrarrepresentadas.
- Introducción del principio de igual retribución por trabajo de igual valor en el Estatuto de los Trabajadores.
- Fortalecer los servicios sociales y los servicios de ayuda a domicilio, fundamentalmente los dirigidos a la población dependiente.
- Acciones ligadas a los servicios de proximidad, como los planes de guarderías, en colaboración con las Comunidades Autónomas.
- Favorecer el acceso a la Formación Continua a las personas en excedencia por el cuidado de hijos menores.

Paloma Tobes Portillo⁵⁴ examina el desarrollo de las políticas activas en España a través del análisis de los distintos Planes de Empleo llevados a cabo en nuestro país. Se observa en este respecto la aplicación de las líneas de actuación descritas con anterioridad, produciéndose un incremento progresivo de las bonificaciones y exenciones fiscales a las empresas y ampliándose la cobertura de esta medida con la integración de los contratos indefinidos. Del mismo modo se acentúan las acciones dirigidas a facilitar la incorporación y permanencia de la mujer en el mercado laboral, incidiendo en la flexibilización y/o ampliación de los permisos parentales para el cuidado de personas dependientes de la familia, extendiéndose la reducción de jornada o las excedencias por dichos motivos. Por último cabe señalar, en el Plan de Empleo de 2001, la puesta en marcha del Observatorio de Igualdad de Oportunidades entre Mujeres y Hombres, entre cuyas funciones está la evaluación de los resultados de las políticas activas.

Algunos autores cuestionan ciertos aspectos. Pérez del Río señala por ejemplo que la medida *Coste Cero de la maternidad* no está correctamente denominada, o al menos no lo está en correspondencia con la forma en que ha sido diseñada. Ello es así porque la exención del pago de las cotizaciones empresariales a la Seguridad

⁵⁴ TOBES PORTILLO, P. (2002): op. cit.

Social a las empresas, se aplica en relación a las personas contratadas para sustituir a trabajadores/as durante el período de baja por maternidad o adopción. En este sentido, el coste cero debería ser relacionado con las personas que efectúan la sustitución, y no con las trabajadoras sustituidas. Si de lo que se trata es de acabar con el coste de la maternidad, la cotización a la que se debería aplicar la medida sería la de la persona dada de baja.

Otro elemento objeto de cierta crítica es la dotación presupuestaria, considerada bastante exigua, establecida en los Planes para dar soporte a las medidas destinadas a compatibilizar la vida privada y la profesional.

Por último, la autora subraya una carencia de tipo normativo, y es la no contemplación entre los objetivos de la transposición del concepto de *discriminación indirecta*. Se trata de una grave ausencia habida cuenta de que constituye la forma de discriminación más habitual, y su inexistencia limita considerablemente la operatividad de los instrumentos jurídicos y sociales.

4.3.2.3. La intervención en la región andaluza.

- *La integración de la Igualdad de Oportunidades.*

Las actuaciones llevadas a cabo en el plano regional se adaptan a las líneas establecidas por los Planes para la Igualdad de las Mujeres, de ámbito nacional. Para ello, el Instituto de la Mujer y los organismos para la igualdad de oportunidades de las Comunidades Autónomas colaboran a través de los convenios marco de colaboración, desde los cuales se aplican, a nivel regional, los PIOM. El objetivo de los convenios puede resumirse en el diseño conjunto de programas de actuación.

En el caso de Andalucía, el Instituto Andaluz de la Mujer, organismo autónomo adscrito a la Consejería de Presidencia de la Junta de Andalucía, se encarga de la elaboración de políticas de igualdad dirigidas a la mejora de la situación social de las mujeres, así como al incremento de su participación en los ámbitos político, cultural, económico y social andaluces⁵⁵.

⁵⁵ Las funciones del Instituto Andaluz de la Mujer quedan recogidas con mayor detenimiento en el capítulo dedicado al Desarrollo Rural, concretamente en el epígrafe en el que se describe el marco institucional.

Desde la creación del Instituto Andaluz de la Mujer, se han elaborado dos Planes de Igualdad de Oportunidades de la Comunidad Autónoma Andaluza⁵⁶. Constituyen el marco normativo en el que se inscriben los servicios y programas desarrollados para la promoción del empleo femenino entre otros muchos objetivos⁵⁷.

Rosa Gómez Torralbo⁵⁸ expone las principales acciones llevadas a cabo en este respecto, y destaca dos servicios y un programa entre cuyos objetivos se encuentra el de facilitar la reincorporación de las mujeres al mercado laboral:

- Los servicios de acompañamiento al empleo. Se trata de los servicios de Orientación y Preformación para el Empleo de las Mujeres, también llamados servicios OPEM. Emergieron en el marco de la Iniciativa Comunitaria Empleo-NOW 1995-1997, pero al finalizar la financiación comunitaria y tras constatar la conveniencia de su mantenimiento, el Instituto Andaluz de la Mujer se hizo cargo del servicio en colaboración con las corporaciones locales. La convocatoria Empleo-NOW 1998-1999 permitió complementarlo con el proyecto *Conéctate al Empleo*.

El servicio se adapta a las necesidades individuales de cada usuaria, y se compone de Cursos de Preformación, módulos de Orientación Profesional y de

⁵⁶ Recordemos a los dos Planes de Igualdad de Oportunidades desarrollados en la región andaluza, tienen una vigencia desde 1989 a 1992 el primero, y desde 1995 el segundo, siendo éste prorrogado en 1998.

⁵⁷ La aplicación y el desarrollo del I Plan Andaluz de Igualdad de Oportunidades ha tenido una notable incidencia a través de una serie de aspectos: sensibilización de la sociedad con respecto a la igualdad de oportunidades para el género femenino; incremento y mejora de los servicios de salud; incorporación de la coeducación en el sistema educativo; disposición de una red de centros de información destinada a las mujeres; creación y desarrollo de una política de orientación, formación profesional y autoempleo para las mujeres, aplicada a través de los Centros de Información; integración de todos los agentes sociales en la puesta en práctica de las políticas de igualdad.

El II Plan Andaluz de Igualdad de Oportunidades (1995-97) ha desempeñado un papel no menos importante, por medio del reforzamiento de los planteamientos anteriores y de la incorporación de algunos nuevos. Así, junto a la profundización en la coeducación y a la sensibilización social hacia la igualdad, se fomenta el desarrollo del movimiento asociativo, la incorporación de instituciones y organismos en la aplicación de las políticas de igualdad, y se trabaja sobre el desarrollo de las políticas comunitarias de acción positiva. Pero el aspecto más destacable en este II Plan es la integración de la estrategia de la transversalidad en la base de los planteamientos, esto es, en el diseño mismo de las políticas públicas. Como ejemplo de ello, el Plan Económico de Andalucía (PEA) hace referencia expresa a las desigualdades de género en el terreno laboral, y plantea medidas e instrumentos para la integración de las mujeres en términos de equidad.

⁵⁸ GÓMEZ TORRALBO, R. (1999): 'Reincorporación al trabajo: políticas autonómicas'. Pp. 97-103. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Las mujeres construimos Europa Congreso Internacional sobre empleo. Torremolinos, 28, 29 y 30 de octubre de 1998*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 133 pp.

Técnicas de Búsqueda de Empleo. Estas acciones se ponen al servicio de los proyectos individuales, a lo que se añaden actividades de grupo como los talleres de información.

- Los servicios de acompañamiento a la creación y consolidación de empresas a través de los centros VIVEM. Se trata de programas destinados a facilitar la iniciativa y la actividad empresarial de las mujeres habida cuenta de que el autoempleo y la microempresa se consolidan como las alternativas de empleo por las que optan un número creciente de mujeres. Los centros VIVEM vieron la luz en 1995 para atender la creación y consolidación de empresas de mujeres, a través de la dotación de información, orientación, asesoramiento, formación y acompañamiento a la creación, consolidación y crecimiento de las empresas. Parte integrante de los Centros de la Mujer, comparten con ellos el ámbito provincial de actuación. Del mismo modo que los servicios OPEM, los Centros VIVEM nacieron de la mano de la Iniciativa Empleo-NOW y en posteriormente el I.A.M. asumió la financiación. La siguiente convocatoria Empleo-NOW aportó la creación del proyecto *Recursos para Emprendedoras*⁵⁹.
- Asistencia técnica e intercambio de buenas prácticas. El objetivo de esta acción es ampliar el efecto multiplicador a través de la difusión de experiencias y conocimientos adquiridos en los diferentes proyectos Empleo-NOW llevados a cabo. Para optimizar el provecho que estas oportunidades suponen tanto para las usuarias como para las personas que trabajan en su aplicación y desarrollo, esto es, entidades promotoras, colaboradoras y responsables, se crea el proyecto *Conéctate al Empleo* bajo la promoción conjunta del Instituto Andaluz de la Mujer y la Consejería de Trabajo e Industria⁶⁰.

⁵⁹ El 18 de abril de 2002 se establece la concesión de subvenciones, por el Instituto Andaluz de la Mujer, a mujeres para la creación y/o consolidación de pequeñas y medianas empresas. Esta medida constituye el reconocimiento de la problemática que rodea a las mujeres emprendedoras y empresarias a la hora de iniciar sus proyectos empresariales. En la Orden emitida el 18 de abril del año citado, la Consejería de la Presidencia expone las especiales dificultades y necesidades a las que se están enfrentando las mujeres en el sentido descrito, de acuerdo con las experiencias conocidas a través del programa VIVEM desde 1995. La carencia de garantías personales para acceder a la financiación, además de las perspectivas futuras de constante crecimiento del empresariado femenino, son los principales factores que han determinado la adopción de esta medida.

⁶⁰ Entre las acciones llevadas a cabo destacan la creación de una *Guía de Recursos para el Empleo* y de un *Centro de Recursos*. La primera se encuentra a disposición de los orientadores que trabajan en la región, y tiene la finalidad de proporcionar información y conocimientos relativos a otras experiencias y a los recursos disponibles.

Además de los servicios mencionados, conviene añadir otros programas puestos en marcha por el I.A.M., encaminados del mismo modo a la incorporación del principio de igualdad de oportunidades:

- El Servicio Andaluz de Defensa Legal en caso de discriminación laboral. Se trata de un servicio gratuito de defensa jurídica para aquellas mujeres que se encuentren discriminadas en el terreno laboral, cuya intervención se centra en los casos en los que se detecte discriminación en la selección, contratación, salario, promoción, embarazo, maternidad, etc., por medio de la aplicación de la normativa existente respecto a prácticas discriminatorias.
- El Servicio Unidad de Orientación para el Empleo de Universitarias, también conocido como Univertecna. Este servicio nace de la colaboración entre el I.A.M. y las universidades andaluzas, con el objetivo de incrementar las posibilidades de incorporación de las mujeres universitarias al mercado laboral. La labor que se realiza en este servicio, se centra en la formación y orientación en lo relativo a búsqueda de empleo.
- El Programa ÓPTIMA está concebido para promover el desarrollo de los planes de acción positiva en las empresas. Surge al amparo de la colaboración entre el I.A.M. y los sindicatos, y goza del apoyo del Fondo Social Europeo. La finalidad del programa es impulsar la igualdad de oportunidades por medio de la sensibilización y de la formación de los recursos humanos en las empresas colaboradoras, con lo que se pretende facilitar la incorporación y promoción de las mujeres.
- El Programa Mujer y Agricultura se desarrolla en el marco de la cooperación entre el I.A.M. y la Consejería de Agricultura y Pesca, con la finalidad de desarrollar acciones positivas destinadas a mujeres rurales.
- Campañas de sensibilización y de información para ahondar en el conocimiento sobre todos los temas relacionados con la igualdad de oportunidades. En este

El Centro de Recursos edita *Empleo NOW Informaciones*, publicación trimestral complementada con una página en Internet, www.empleonowandalucia.org, a través de la cual se puede acceder a información sobre los proyectos, se llevan a cabo jornadas y encuentros de intercambio y puesta en común, etc. Se trata de ofrecer un espacio común en el que desarrollar el trabajo conjunto.

sentido se realizan y editan estudios y materiales didácticos, así como publicaciones periódicas.

- *Los Programas de Fomento de Empleo de la Junta de Andalucía.*

Los Programas de Fomento de Empleo constituyen el marco normativo en el que se integran las acciones y medidas globales diseñadas por la Administración regional para hacer frente a todo lo relacionado con el plano laboral. Por lo que respecta a la incorporación de la perspectiva de género y del principio de igualdad de oportunidades, desde la segunda mitad de los noventa se atiende el desempleo femenino a través de un conjunto de medidas agrupadas en un programa específicamente destinado a este colectivo. De esta forma se integra el principio de igualdad de oportunidades desde la base normativa, incorporando la estrategia de la transversalidad promovida desde las esferas comunitarias (recordemos el *IV Programa de Acción*). Así, en el Decreto 199/1997 de 29 de julio en el que se establecen los Programas de Fomento de Empleo, se expresa el reconocimiento de la situación de desempleo que, pese al signo positivo de la evolución de la economía, está afectando a la sociedad andaluza en general y a las mujeres y a los jóvenes en particular. El decreto marca en este sentido la línea a seguir en las medidas establecidas, encaminadas a apoyar la inserción laboral de los jóvenes y de las mujeres como colectivos con especiales dificultades para acceder al mercado laboral.

Las medidas, que contemplan tanto el impulso a la creación de empleo por cuenta ajena como el fomento del autoempleo, se articulan en torno a una serie de programas, a saber: incentivos a la inserción laboral de los jóvenes; apoyo al empleo de la mujer; fomento a la creación de empleo entre los colectivos con mayores dificultades de acceso al mercado laboral; fomento de empleo mediante fórmulas de organización del tiempo de trabajo; programa de apoyo al autoempleo y programa de Unidades y Agentes de Promoción de Empleo.

Por lo que respecta al programa de apoyo al empleo femenino, el impulso a la creación de empleo por cuenta ajena consiste fundamentalmente en la disposición de incentivos económicos a la estabilización del empleo, otorgando subvenciones a la contratación de mujeres con carácter indefinido. En cuanto al fomento del autoempleo, las subvenciones se dirigen a las mujeres desempleadas que se inicien como empresarias, bien a través de ayudas a fondo perdido, bien mediante la

reducción de los tipos de interés en los préstamos obtenidos para el inicio de la actividad⁶¹.

4.3.2.4. La intervención en el contexto provincial.

Con anterioridad hemos efectuado un recorrido por las diferentes instituciones y organismos que participan de diversa manera y en distintos ámbitos espaciales, en la integración de la política de Igualdad de Oportunidades. En estas líneas centraremos la atención en lo que está teniendo lugar, en estos términos, en el marco provincial de Málaga, el más cercano a esta investigación. Describiremos las medidas llevadas a cabo desde los tres organismos cuya actuación se extiende a este espacio. Se trata de la actuación de la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico, de la labor de la Delegación de Participación de la Mujer de la Diputación de Málaga, y de la intervención del Instituto Andaluz de la Mujer.

- *La Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico: las actuaciones en Málaga.*

De acuerdo con el principio de transversalidad que se ha expuesto en páginas anteriores, la igualdad de oportunidades entre los géneros es integrada en las políticas sociales y de empleo desde el diseño mismo de sus líneas de actuación. Por lo que se refiere al contexto provincial, la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico trabaja en la puesta en práctica y en el desarrollo de los planteamientos de equidad en el terreno laboral, a través de las Delegaciones provinciales. La actuación que en dicho sentido ha venido desempeñando se concreta a través de dos ejes de actuación: por un lado mediante el impulso a la Formación Profesional Ocupacional; por otro lado incide a través de los Programas de Fomento de Empleo.

El primero de los aspectos señalados, la Formación Profesional Ocupacional, pretende fortalecer las posibilidades de las mujeres de acceso y promoción en el mercado laboral, mediante la cualificación profesional y la orientación a las mujeres desempleadas. Entre el año 1999 y el 2000, la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico ha destinado a la provincia malagueña más de 600 millones de pesetas

⁶¹ El *Programa de Apoyo al Empleo de la Mujer* se encuadra en el marco más amplio de los *Programas para el Fomento del Empleo*, a iniciativa de la Consejería de Trabajo e Industria. Elabora medidas e incentivos que impulsan la inserción laboral de la mujer, dando prioridad a las PYMEs y a las empresas de nueva creación.

Las *Medidas de Apoyo al autoempleo* consiste en subvenciones otorgadas por la Consejería de Trabajo e Industria a mujeres desempleadas que van a constituirse como trabajadoras autónomas.

para cursos dirigidos a mujeres, a través del Programa de Formación Profesional Ocupacional. El número de mujeres beneficiadas por dichos cursos asciende a 3000.

Por lo que respecta a los Programas de Fomento al Empleo, se han proporcionado unas ayudas a fondo perdido destinadas a apoyar el autoempleo y la puesta en marcha de iniciativas empresariales. Para el mismo período (1999-2000), las ayudas a fondo perdido para el inicio de la actividad empresarial han sido percibidas por 1337 mujeres malagueñas, lo que en su totalidad ha supuesto una inversión de 750 millones de pesetas. Además de los incentivos económicos a la cultura emprendedora, cabe destacar el impulso a la creación de empleo a través de medidas como la reducción de la jornada laboral a 35 horas o la reorganización del tiempo de trabajo, y el fomento de la mejor calidad del empleo incentivando la contratación indefinida de mujeres⁶².

Por último destaca la actuación en colaboración con las Corporaciones Locales⁶³, para impulsar el desarrollo local a través de las Unidades Territoriales de Empleo, Desarrollo Local y Tecnológico (UTEDLT).

- *La Diputación de Málaga: el Servicio Provincial de la Mujer.*

En el capítulo de *Desarrollo Rural* se hizo referencia a los organismos de ámbito provincial que, junto con otras entidades de diferentes escalas competenciales, integran el marco institucional dentro del cual se diseñan y llevan a cabo los planteamientos y políticas de desarrollo, así como la adopción del enfoque de género dentro de dichas políticas. En esa ocasión mencionamos el papel de las Diputaciones Provinciales en la puesta en práctica de los planes de igualdad a escala provincial, desarrollando para ello centros y servicios de atención a las mujeres, y destacábamos en este sentido la creación del Servicio Provincial de la Mujer en Málaga en 1996. En este momento nos parece oportuno profundizar algo más en la descripción de sus

⁶² MUÑOZ, I. (2002): 'Política de Igualdad de Oportunidades de la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico de Málaga'. Pp. 45-50. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): op. cit.

⁶³ MUÑOZ, I. (2002): op. cit.

La colaboración entre distintas Administraciones nace del V Acuerdo de Concertación Social, que a su vez se origina en el diálogo entre el Gobierno andaluz y los agentes económicos y sociales. A partir de este acuerdo, se adoptan una serie de objetivos encaminados a dar respuesta a determinadas situaciones. El primero de ellos es la creación de más empleo de carácter estable, destinado los colectivos más desfavorecidos, entre los cuales destacan las mujeres.

actuaciones, habida cuenta de su aplicación específicamente destinada al ámbito provincial.

De la diversidad de funciones relacionadas con las necesidades de las mujeres que se llevan a cabo en este servicio, señalamos aquí las que competen al Departamento de Empleo del Servicio Provincial, cuya finalidad se centra en incrementar la participación de las mujeres malagueñas en el mercado laboral. Para ello se actúa a través de una serie de líneas básicas, a saber:

En primer lugar se atiende la formación como un factor imprescindible para facilitar el acceso y la promoción de las mujeres en el mercado de trabajo. En colaboración con otras Administraciones, ya sea económicamente mediante subvenciones de la Consejería de Empleo y Desarrollo, o a través de la actuación coordinada con los Ayuntamientos, ADLs, e incluso con asociaciones de mujeres, se diseñan cursos de formación ocupacional relacionados con los N.Y.E. y adaptados a los recursos y necesidades locales⁶⁴.

En segundo lugar se impulsa el espíritu emprendedor de diversas maneras. Así, el apoyo a las iniciativas empresariales se materializa a través de los módulos de creación de empresas, en los que se ofrece tutorización a los proyectos. Las mujeres que toman la decisión de emprender un proyecto, cuentan con la asistencia y tutorización adaptada a su idea empresarial. En el año 2001 se realizaron un total de cuatro talleres denominados 'mujeres creando empresa', en los que han participado 45 mujeres de cinco municipios malagueños, y han recibido tutorización 50 iniciativas empresariales⁶⁵.

Además de ello, es de destacar la labor desempeñada por la Muestra de Mujeres Empresarias y Emprendedoras de Málaga FEMMA, que proporciona un escaparate para dar a conocer tanto a las nuevas experiencias como a las ya existentes, facilitando el intercambio de conocimientos en el saber hacer, así como la promoción de las actividades y de los productos.

⁶⁴ NAVARRO NAVARRO, A. (2002): 'Actuaciones de la Delegación de Participación de la Mujer de la Diputación de Málaga'. Pp. 42-45. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): op. cit.

En el período 2000-2001 se realizaron 15 cursos en 14 municipios de la provincia. Del total de 200 participantes, se estima que el nivel de inserción laboral ha sido del 30%.

⁶⁵ NAVARRO NAVARRO, A. (2002): op. cit.

Por otro lado y con la mirada puesta no sólo en la cantidad de empresas creadas sino en la calidad de las mismas, se pretende suministrar los instrumentos necesarios para competir en mejores condiciones en el contexto de la globalización y de la nueva economía. Desde esta consideración, se incide en el acercamiento de las mujeres empresarias y emprendedoras a las nuevas tecnologías. La forma de llevar a cabo esta pretensión comprende tanto la formación, por medio de cursos ocupacionales relacionados con las nuevas tecnologías, como la puesta en práctica de medidas ligadas a ello. Un ejemplo claro lo constituye el Programa *Mercadeando*⁶⁶, en el que se ha formado en Internet y comercio electrónico a mujeres empresarias de la provincia, se ha diseñado una página web y se les ha proporcionado de este modo un mercado virtual, así como el asesoramiento necesario para optimizar la herramienta. Este programa ha beneficiado a 52 mujeres de la provincia malagueña durante los años 2000 y 2001.

Por último, hay que destacar el proyecto europeo 'Servicio de Innovación Rural para el Empleo de la Mujer Malagueña' conocido como SIREMA, mencionado en el capítulo anterior en atención a su orientación, dirigida concretamente al ámbito rural.

⁶⁶ La Delegación de Participación de la Mujer de la Diputación Provincial de Málaga, dentro del Área de Bienestar y Participación Social, ha puesto en marcha un instrumento en Internet a disposición de las empresas de mujeres, surgidas al amparo de varios proyectos que se han desarrollado desde la Delegación citada. A través de un 'sitio' en la red, se ha proporcionado un acceso a las redes de información, dotando de un espacio propio a las empresarias que participan en el referido acceso. De este modo, se pretende impulsar la integración de las usuarias en el mercado internacional, estimulando y mejorando sus condiciones de competitividad y acercándolas a los canales internacionales de información.

La página en cuestión es www.mercadeando.net, constituyendo una de las primeras iniciativas de comercio electrónico dirigida a mujeres empresarias de un ámbito espacial concreto, el entorno rural de la provincia malagueña. Las posibilidades que brinda este instrumento son variadas, yendo más allá de la simple exposición en un escaparate virtual, pues favorece el apoyo y el intercambio de ideas y experiencias entre las participante, a lo que se añade las ventajas derivadas de la presencia corporada en el sistema red.

Se trata en definitiva de una manera de dotar a las mujeres de un instrumento, el cual favorece e impulsa la innovación en las empresarias, salvando de este modo uno de los principales escollos que obstaculizan el desarrollo de los proyectos empresariales, el ligado a la localización de los mismos, físicamente alejados de los circuitos de información, en una situación marginal que supone una desventaja añadida. El acceso a los canales virtuales pretende compensar así la limitada accesibilidad a los reales.

El proyecto no se limita a la dotación de este instrumento, sino también y muy especialmente a favorecer el óptimo aprovechamiento del mismo, facilitando a las potenciales usuarias el conocimiento en el manejo de la herramienta. En este sentido se organizaron jornadas de difusión, talleres y cursos prácticos con el objetivo de proporcionar la formación necesaria, habida cuenta de la frecuente ignorancia que en el entorno femenino rural (y no tan rural) se padece acerca de estos temas.

De igual manera se considera la conveniencia de mantener un seguimiento continuo a lo largo del proyecto, prestando el apoyo y asesoramiento necesarios para la resolución de las dudas y problemas planteados sobre la marcha. Para ello se ha dispuesto la celebración de seminarios de seguimiento a desarrollar en diversos emplazamientos de la provincia.

Con una duración de dos años, a través del proyecto se orientó y formó a 1400 mujeres del medio rural malagueño, y su incidencia positiva se materializó por medio de la creación de 74 empresas.

- *Las actuaciones del Instituto Andaluz de la Mujer.*

La intervención del Instituto Andaluz de la Mujer en materia de empleo, se materializa en la provincia de Málaga a través de la colaboración con las Corporaciones Locales y con la existencia, gracias a este consenso, de 130 Centros Municipales de Información a la Mujer, 19 de los cuales se encuentran en Málaga. En estos centros se aplican y desarrollan los programas OPEM mencionados en estas páginas.

Los servicios de información y asesoramiento proporcionados a las mujeres a través de los Centros Municipales de Información a la Mujer, son subvencionados por el I.A.M. a los Ayuntamientos de los municipios. De los 101 servicios OPEM que existen en Andalucía, Málaga cuenta con 14, uno en la capital y los restantes en Alhaurín el Grande, Consorcio Guadalteba (Campillos), Antequera, Archidona, Benalmádena, Estepona, Fuengirola, Mijas, Ronda, Torremolinos y Vélez-Málaga, siendo todos coordinados por la Dirección Provincial del I.A.M. en Málaga.

4.3.3. Algunas consideraciones.

En las líneas precedentes hemos visto las importantes carencias conceptuales de las fuentes estadísticas oficiales, aspecto sobre el que es imperativo trabajar. La permanencia de enfoques parciales y de percepciones caducas de la realidad social y laboral, como la imagen de estructuras familiares tradicionales y el modelo socioeconómico capitalista patriarcal, condiciona el ulterior diseño de planteamientos y políticas destinadas a darles respuesta. Posiblemente aquí resida una de las claves de la relativa falta de sincronización entre la evolución de la jurisprudencia comunitaria y la española, en lo relativo al trabajo femenino.

En este sentido, la elaboración de estudios e informes que se acercan a la realidad social y laboral europeas desde perspectivas más innovadoras ha servido de apoyo para la generación de nuevos planteamientos y para la construcción de políticas a ellos ligadas. En nuestro país, la aparición de estudios de ese tipo ha llegado más tarde, a lo que hay que añadir otros factores ya mencionados como las

limitaciones de la negociación colectiva. Todo ello determina que la adopción de las nuevas corrientes de pensamiento haya de descansar necesariamente en la obligada aplicación de las directrices europeas.

Pese a estas consideraciones, hay que reconocer un notable avance manifestado en la incorporación del principio de igualdad de oportunidades y en el diseño de las medidas de acción positiva de diversa índole, que está teniendo lugar en distintas escalas competenciales.

4.4. RECAPITUANDO: MERCADO LABORAL Y EL MEDIO RURAL.

Los datos aportados sobre el mercado laboral permiten hacer un diagnóstico sencillo sobre la debilidad de la inserción femenina. Al recapitular sobre este perfil, retomaremos los rasgos del medio rural malagueño para extrapolar las apreciaciones expuestas en este contexto espacial concreto.

En las páginas anteriores hemos visto la situación de desventaja de la mujer en el terreno laboral, caracterizada por menores tasas de ocupación, inferiores salarios, mayores dificultades para acceder y promocionar en el mercado laboral por cuenta ajena... En suma, el empleo femenino es claramente inferior al masculino tanto desde el punto de vista cuantitativo como desde la calidad de la ocupación.

En este sentido, la información estadística no ha permitido un acercamiento directo a la situación del mercado laboral en los municipios rurales malagueños. Como se ha dicho los resultados de la Encuesta de la Población Activa no pueden analizarse, por el carácter de la muestra, a este nivel de desagregación espacial. Otras vías de acercamiento son la ocupación de la población por vía censal, muy imprecisa por depender de los propios criterios de los sujetos, y las cotizaciones a la Seguridad Social. En el primero, la población nos mediría la oferta, y el segundo nos mediría la demanda en la medida que representa el empleo.

Al momento de cerrar este trabajo aún no están publicados los datos del Censo de 2001, lo cual debilita el interés de este acercamiento pues la situación social de 1991 ya parece lejana. No obstante contamos con el análisis de algunos indicadores que nos pueden servir de referencia. En este sentido, la trayectoria seguida por la

tasa de actividad del espacio rural malagueño desde 1981 hasta 1991, muestra un extraordinario crecimiento que, aunque no es homogéneo, cuenta con ejemplos que pueden dar una idea del cambio. Tal es el caso de las variaciones tan significativas como los 38 puntos que gana la tasa en Alameda, o los 56 de Almáchar.

La otra referencia, la de la demanda, ha sido considerada a propósito de plantear los puntos esenciales del entorno geográfico en una perspectiva socioeconómica.

Sobre este conjunto de información podemos hacer el ejercicio de interpolar las conclusiones generales del mercado laboral al contexto concreto del espacio rural de la provincia. Lo podemos hacer siguiendo el mismo esquema, la situación actual y las expectativas de los Nuevos Yacimientos de Empleo.

La distribución sectorial de las ocupadas en 1991 refleja la polarización en torno a los servicios que venimos señalando en páginas anteriores. Al considerarse separadamente los centros turísticos y cabeceras comarcales, se evidencia la cautela con la que hay que interpretar este hecho en lo que al espacio rural se refiere. Así, los datos recogidos en el cuadro 4.25 permiten apreciar que la concentración de activas en el sector no obedece tanto a la capacidad de atracción del mismo como a la falta de otras alternativas y al peso que adquieren en la atonía general del mercado laboral rural.

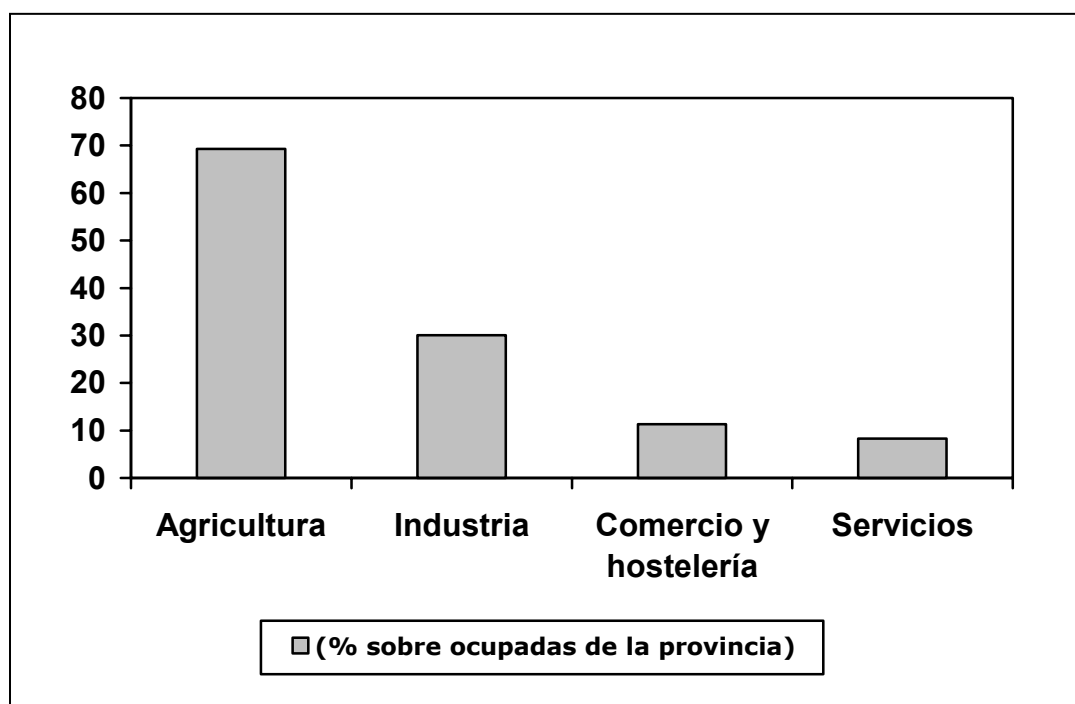
Cuadro nº 4.25:
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS ACTIVAS

Sectores	Mujeres activas	
	Espacio rural	Espacio urbano*
Agricultura	2565	1138
Industria	2612	6076
Comercio y hostelería	3024	23651
Servicios	4110	45346
Otros	166	1232
TOTAL	12477	77443

(*): Centros turísticos y cabeceras comarcales.
Fuente: Censo de Población de 1991.
Elaboración propia.

El peso que en las ocupadas provinciales ejercen los núcleos turísticos y las cabeceras comarcales, queda plasmado en el gráfico adjunto, en el que se representa el valor porcentual de las activas rurales con respecto al total en la provincia, en todos los sectores.

Gráfico 4.1: PROPORCIÓN DE LAS OCUPADAS RURALES EN EL TOTAL PROVINCIAL



Fuente: Censo de Población de 2001.
 Elaboración propia.

Por lo que se refiere a los Nuevos Yacimientos de Empleo, las expectativas cabe situarlas en el propio contexto de desarrollo social y económico de los espacios rurales. Se ha visto que una gran parte de las demandas sociales que basan estas expectativas están ligadas en gran medida a suplir servicios hasta hace poco asumidos en la propia unidad familiar. Al extrapolar esta constatación general con la situación del medio rural malagueño, cabría evaluarla en términos antitéticos, lo cual deja una incertidumbre respecto a las expectativas reales.

En cuanto a necesidades de servicios hoy no satisfechas, las expectativas de nuevas actividades parecen muy altas, en base a dos consideraciones:

- De un lado el proceso de incorporación laboral de la mujer tendrá que seguir para acceder a una situación equiparable a la media. En este sentido, las dificultades de acceso a la esfera productiva de manera reglada y reconocida señala al autoempleo como opción que según se ha visto está ganando adeptas.
- De otro lado, los déficit actuales son muy marcados. Basta observar dos servicios básicos, guarderías y residencias de la tercera edad, cuya representación en la imagen es suficiente indicador de las carencias.

En esta tesitura, los problemas de empleo femenino y la vocación emprendedora parecen confluir en las oportunidades venidas de la mano de los Nuevos Yacimientos de Empleo. Las bondades con ellos relacionadas descansan tanto en las posibilidades profesionales que se les ofrece a las mujeres, como en la atención a parte de las carencias descubiertas por el Estado Asistencial, desbordado ante el envejecimiento de la población, la reestructuración de las familias y otra serie de procesos ya mencionados.

En cuanto a la demanda efectiva, es decir la demanda solvente que impulsa estas actividades, pueden verse aspectos favorables y desfavorables. Entre los desfavorables destaca la fragmentación de la propia demanda, que está en la base de la inexistencia de muchas de estas prestaciones. Poblaciones muy reducidas, que limitan la prestación de muchos servicios en términos de racionalidad económica, o que permiten aflorar alguna oferta de baja calidad que desalienta a las usuarias. A este respecto se han constatado experiencias en el tema por ejemplo de la carencia de guarderías infantiles de calidad que inspiren confianza.

Entre los aspectos favorables, la flexibilidad creciente en la prestación de estos servicios, las nuevas fórmulas empresariales que pueden facilitar la adaptación y particularmente el apoyo que pueden aportar a la instalación de servicios solicitados desde los propios ayuntamientos como extensión de sus áreas de bienestar social, cuestión que también se ha podido constatar en las experiencias analizadas.

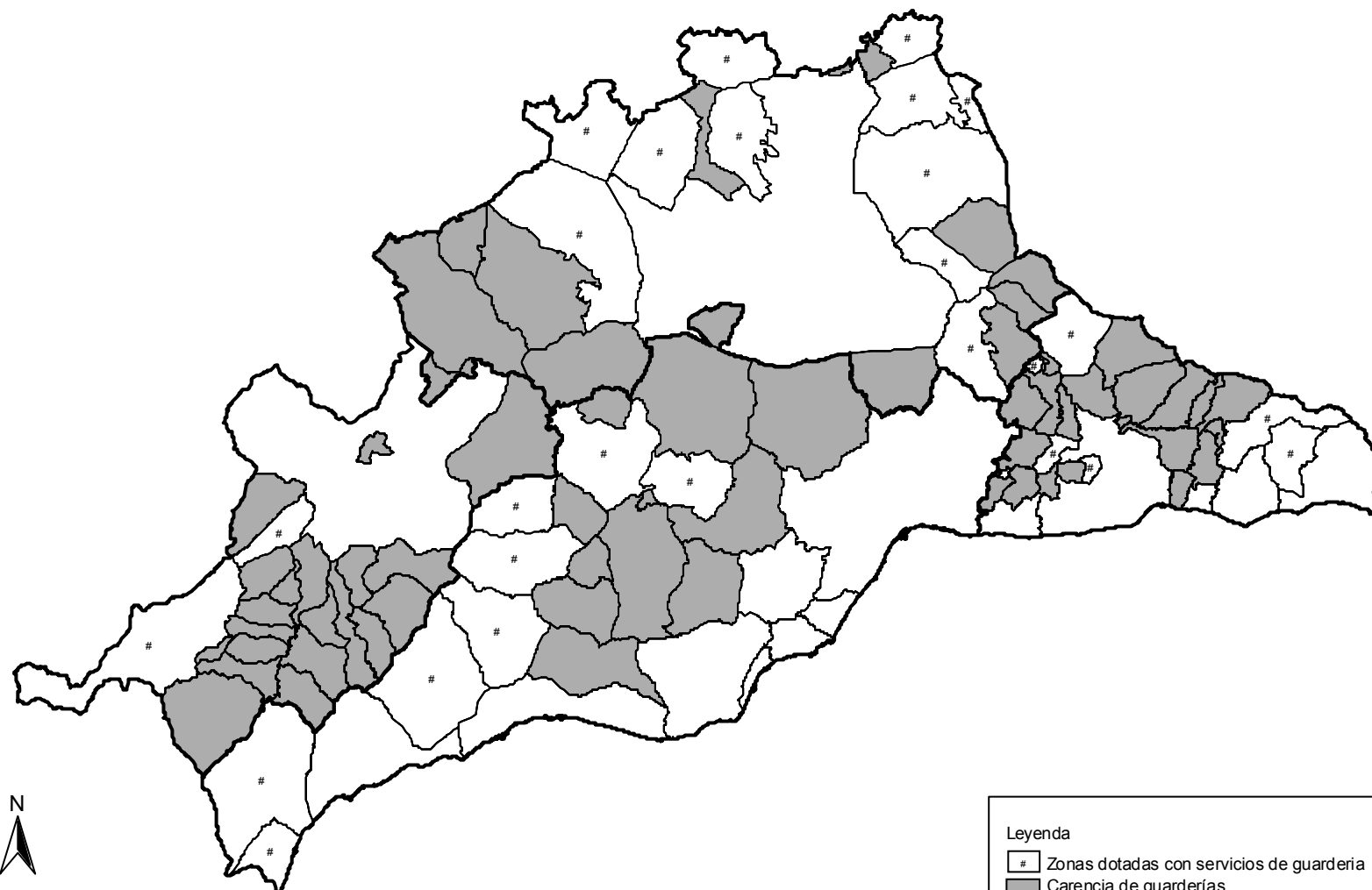
De acuerdo con lo que venimos exponiendo, es conveniente adoptar una actitud prudente y no dejarse llevar por el entusiasmo, ante lo que parece ser la piedra

filosofal para los problemas. Aún aceptando la validez de los N.Y.E. en los sentidos mencionados, no hay que olvidar aspectos tan importantes como la calidad del empleo a ellos ligados: la inclinación hacia determinados sectores anuncian el reforzamiento de la segregación ocupacional de la mujer, en torno a unas actividades caracterizadas por las bajas cualificación, remuneración y valoración. En este respecto, la cualificación y la profesionalización se apuntan como las vías más adecuadas para fortalecer las debilidades observadas en los N.Y.E. como generadores de empleo.

Con respecto a las cuestiones que hasta ahora venimos tratando, la planificación y el diseño de políticas y medidas están experimentando una evolución que, al menos en sus principios teóricos y en los primeros pasos de su aplicación, merece una interpretación favorable. Ahora bien, para valorar la eficacia real de estos planteamientos y de las políticas sociales y de empleo a ellos ligadas, conviene tener en cuenta dos consideraciones. En primer lugar el factor temporal tiene un peso innegable, en la medida en que se trata de procesos complejos que precisan cierto margen de tiempo para lograr una aplicación y puesta en práctica aceptables, de manera que alcancen a los segmentos sociales a los que van destinados. En segundo lugar, y en relación con esto último, es en la población de destino donde han de estimarse los resultados de la planificación, entendiendo que los receptores de las medidas, en tanto que beneficiarios de las mismas, son los más apropiados para evaluarlas.

De todo lo expuesto en estas líneas vamos a destacar algunos elementos esenciales para nuestro trabajo. De un lado, interesa señalar el escaso atractivo que el mercado laboral presenta para las mujeres, el papel que el autoempleo puede desempeñar al respecto, así como la relación que los N.Y.E. guardan con ello. De otro lado, la actuación de los planificadores y la eficacia de los instrumentos diseñados, precisa de una valoración que supere los límites teóricos de los presupuestos y las buenas intenciones. Partiendo de la exposición que de estos temas se ha llevado a cabo en el presente capítulo, nos parece muy oportuno abordar el análisis del autoempleo enfocándolo hacia las empresarias y emprendedoras que constituyen el universo de estudio de este trabajo. Entendemos que sus vivencias profesionales pueden dar respuesta a las cuestiones esbozadas, y por ello nos disponemos a estudiarlas en lo que supone un acercamiento a la realidad concreta de las experiencias. De ello nos ocuparemos en las páginas que siguen.

DOTACION DE GUARDERIAS

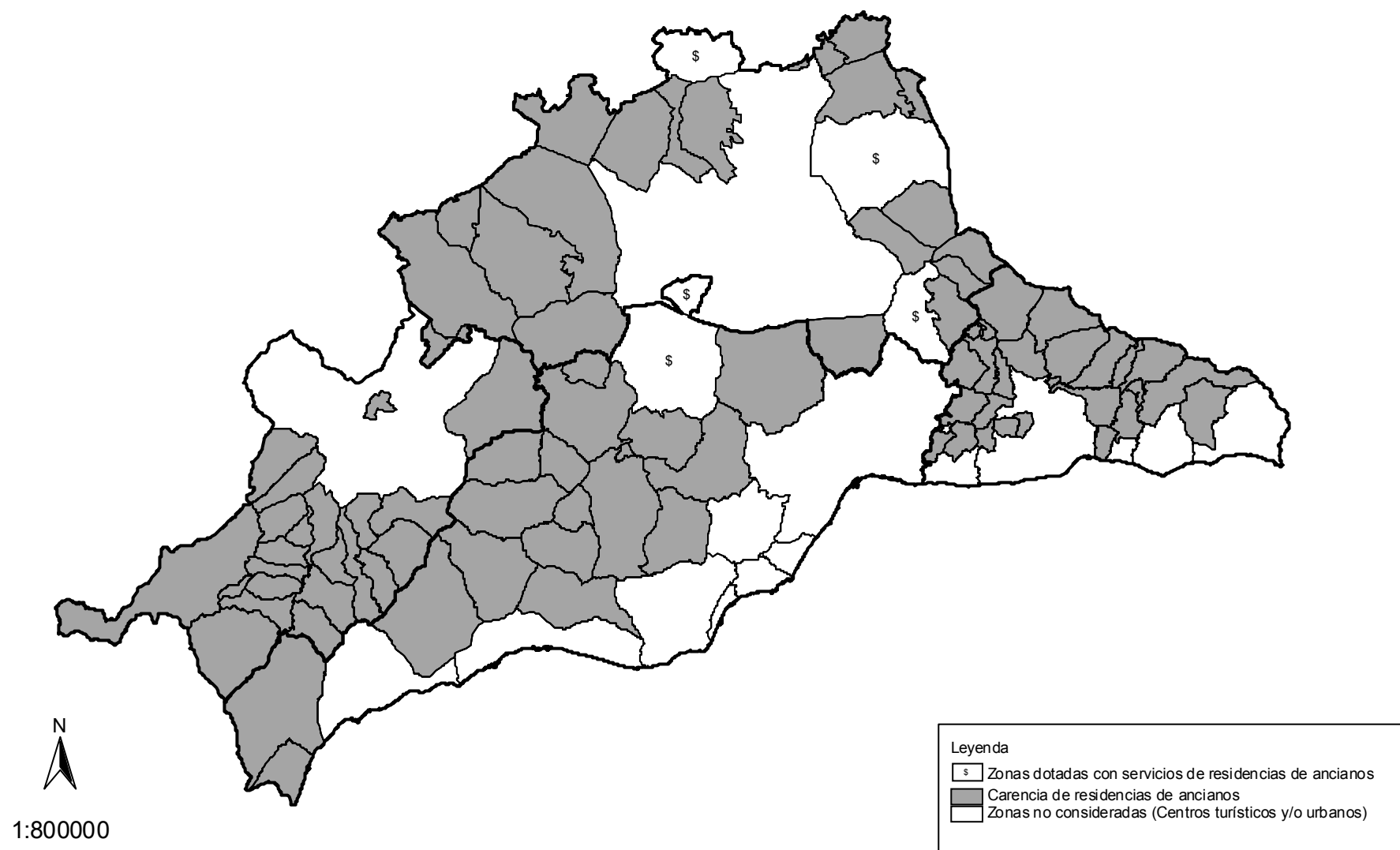


1:800000

Leyenda

- # Zonas dotadas con servicios de guardería
- Carencia de guarderías
- Zonas no consideradas (Centros turísticos y/o urbanos)

DOTACION DE RESIDENCIAS DE ANCIANOS



4.5. BIBLIOGRAFÍA.

ALEMANY, C. (1999): 'Igualdad de oportunidades y convenios colectivos'. Pp. 41-48. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

BORDERÍAS, C., CARRASCO, C. y ALEMANY, C. (1994): *Las mujeres y el trabajo: rupturas conceptuales*. Fuhem/Icaria. Barcelona. 556 pp.

CACHÓN, L. (1998): *Nuevos yacimientos de empleo en España: potencial de crecimiento y desarrollo futuro*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid.

CARRASCO, C., ALABART, A., MAYORDOMO, M. y MONTAGUT, M. (1997): *Mujeres, trabajos y políticas sociales. Una aproximación al caso español*. Instituto de la Mujer. Serie Estudios. Madrid. 240 pp.

CARRASCO, C. y MAYORDOMO, M. (1999): Mujeres, trabajos y actividad: la cara oculta de la EPA'. Pp. 49-63. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

CARRILLO, E. (1999): *Guía básica de empleos de futuro en Andalucía*. MAD. Colección Eduforma. Sevilla. 143 pp.

CASTAÑO, C. et al. (1999): *Diferencia o discriminación. La situación de las mujeres españolas en el mercado de trabajo y el impacto de las nuevas tecnologías de la información*. Consejo Económico y Social. Colección Estudios. Madrid. 329 pp.

CEBRIÁN, I. (1999): 'Las mujeres y el trabajo a tiempo parcial en España'. Pp. 209-232. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

CELADA CRESPO, F. (1999): 'La creación de nuevos empleos en los programas de desarrollo rural'. Pp. 131-138. En INSTITUTO DE LA MUJER (2000): *Congreso Europeo de mujeres rurales. Madrid, 16 y 17 de diciembre de 1999. Ponencias e intervenciones en mesas redondas*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 221 pp.

COMISIÓN EUROPEA (1993): *Libro Blanco de la Comisión Europea sobre Crecimiento, competitividad y empleo*. Com. (93) 700. 5 de diciembre.

CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2001): *Programa Regional de Andalucía. Iniciativa Comunitaria LEADER + (2000-2006)*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S. A. Sevilla. 190 pp.

CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): *Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp.

CONSEJERÍA DE EMPLEO Y DESARROLLO TECNOLÓGICO. (2000): *La política de empleo en la Unión Europea (II): Acciones para el Empleo*. Junta de Andalucía. Dirección General de Empleo e Inserción. Sevilla. 151 pp.

DOCE L 17/22 de 19 de enero de 2001.

DOCE L 17/22 de 19/01/2001. P. 27.

DE VILLOTA, P. y FERRARI. I. (1999): 'Desigualdad salarial a través de las estadísticas fiscales'. Pp. 87-112. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

DURÁN, P. (2000): 'Apuntes sobre las acciones positivas'. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*. Núm. 30. Pp. 87-92.

GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. 186 pp.

GARCÍA J. M. (1999): 'Mujeres rurales, sociedad civil y desarrollo rural'. Pp. 63-80. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. 186 pp.

GARCÍA BARTOLOMÉ, J. et. al. (1999): 'La discriminación salarial de la mujer en España: evidencia estadística y econométrica'. Pp. 63-86. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

GARCÍA MARCOS, C. (1999): 'Las mujeres y la economía social'. Pp. 53-55. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Las mujeres construimos Europa. Congreso Internacional sobre empleo. Torremolinos, 28, 29 y 30 de octubre de 1998*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 133 pp.

GIMÉNEZ GLUCK, D. (1997): 'Principio de igualdad, de acciones positivas y discriminación inversa a favor de la mujer'. En *Temas para el debate*. Núm. 35. Pp. 51-54.

GÓMEZ TORRALBO, R. (1999): 'Reincorporación al trabajo: políticas autonómicas'. Pp. 97-103. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Las mujeres construimos Europa Congreso Internacional sobre empleo. Torremolinos, 28, 29 y 30 de octubre de 1998*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 133 pp.

GONZÁLEZ FAJARDO, F. (1996): 'La formación para emprender'. Pp. 69-76. En *I Muestra de Empresarias y Emprendedoras Malagueñas, FEMMA'96. Málaga, 25-29 de noviembre de 1996*. Málaga.

GONZÁLEZ HERNÁNDEZ, E. (1999): 'Igualdad, discriminación positiva y Constitución: su incidencia en el derecho comunitario'. En *Sociedad y utopía: Revista de Ciencias Sociales*. Núm. 13. Pp. 183-197.

GORZ, A. (1995): *Metamorfosis del trabajo*. Madrid. Sistema.

HEERENS, A. (2002): 'Mujeres y desarrollo: experiencias de ámbito nacional'. Pp. 24-27. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): *Seminario Internacional Mujeres y Desarrollo Rural. Ronda. 23-25 de octubre de 2002*. Málaga. En prensa.

HERNÁNDEZ, P. J. et al. (1999): 'La discriminación salarial de la mujer en España: evidencia estadística y econométrica'. Pp. 63-86. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

HUGUET, A. (1999): *Segmentación en el mercado de trabajo español*. Madrid. Consejo Económico y Social. Colección Estudios. 273 pp.

INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Las mujeres construimos Europa. Congreso Internacional sobre empleo. Torremolinos, 28-30 de octubre de 1998*. Pp. 9-13.

INSTITUTO DE LA MUJER (2000): *Congreso Europeo de mujeres rurales. Madrid, 16 y 17 de diciembre de 1999. Ponencias e intervenciones en mesas redondas*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 221 pp.

JUNTA DE ANDALUCÍA (2002): *Seminario Internacional "Mujeres y Desarrollo Rural". Ronda. Málaga. 23-25 de octubre de 2002*. En prensa.

LANGREO NAVARRO, A. (2000): 'Nuevos yacimientos de empleo: su implantación e el medio rural'. Pp. 111-118. En INSTITUTO DE LA MUJER (2000): *Congreso Europeo de mujeres rurales. Madrid, 16 y 17 de diciembre de 1999. Ponencias e intervenciones en mesas redondas*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 221 pp.

LEYGUES (2002): 'Orientaciones de futuro: la perspectiva de género en los Fondos Estructurales: igualdad entre los hombres y las mujeres en todas las áreas'. Ponencia presentada en el *III Seminario Europeo 'La Igualdad de oportunidades'*. Santander, 14 y 15 de junio de 2002. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Resumen publicado en la página Web www.mtas.es

MARTÍNEZ GARCÍA, R. y RODRÍGUEZ GARCÍA, M.J. (2002): 'Situación de las mujeres empresarias en Andalucía'. Pp. 16-24. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA

(2002): *Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001.* Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp.

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2002): *III Seminario Europeo 'La Igualdad de oportunidades'. Santander, 14 y 15 de junio de 2002.* Resumen publicado en la página Web www.mtas.es

MORENO DE TORO, C. (1999): 'La igualdad de oportunidades y las medidas de acción positiva en el Tratado de la Unión Europea y en la doctrina del Tribunal de Justicia'. En *Tribuna Social: Revista de Seguridad Social y Laboral*. Núm. 103. Pp. 27-36.

MUÑOZ, I. (2002): 'Política de Igualdad de Oportunidades de la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico de Málaga'. Pp. 45-50. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): *Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001.* Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp.

NAVARRO NAVARRO, A. (2002): 'Actuaciones de la Delegación de Participación de la Mujer de la Diputación de Málaga'. Pp. 42-45. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): *Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001.* Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp.

PÉREZ DEL RÍO, T. (coord.) (1997): *La discriminación por razón de sexo en la negociación colectiva.* Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Serie Estudios. Núm 50. Madrid. 331 pp.

PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): 'Análisis de las políticas públicas de acción positiva en el empleo'. Pp. 243-259. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo.* Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

RODRÍGUEZ MOROÑO, P. (1999): 'Mujeres y mercado de trabajo: una aproximación al caso andaluz'. Pp. 15-40. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

ROMERO LÓPEZ, M. (1990): *La actividad empresarial femenina en España*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. 177 pp.

TOBES PORTILLO, P. (2002): 'El desarrollo de las políticas activas en España: un análisis de los planes de acción para el empleo'. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*. Núm. 36. Pp. 15-43.

TORNS, T. (1999): 'El futuro del empleo femenino y los yacimientos de empleo'. Pp. 233-242. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

MENU

SALIR

TERCERA PARTE.

**LAS MUJERES EMPRESARIAS EN LOS MUNICIPIOS
MALAGUEÑOS**

MENU

SALIR

MENU

SALIR

INTRODUCCIÓN METODOLÓGICA

MENU

SALIR

En páginas anteriores se han tratado diversos temas relacionados con el papel de la mujer en el mercado de trabajo. En primer lugar se ha analizado su peso en el mercado laboral, llegando a conclusiones poco halagüeñas habida cuenta de las desventajas de las mujeres en el acceso, mantenimiento y evolución en el mundo del trabajo. En segundo lugar se ha prestado atención a los Nuevos Yacimientos de Empleo como posible solución a parte de las carencias descritas, y se han lanzado algunos interrogantes sobre la capacidad real de estos nuevos nichos para dar cabida a las aspiraciones femeninas. En este sentido, el sector de los servicios se configura como el destino de la mayor parte de las activas, que parecen encaminarse hacia los servicios de proximidad para los que, según el reconocimiento social, están especialmente dotadas. Así, la segregación constatada en el análisis de las fuentes estadísticas, esto es, de la situación presente, manifiesta una clara tendencia a perpetuarse. Este hecho, que podría interpretarse como de claro signo positivo dada la potencialidad atribuida al sector como generador de empleo, cuenta sin embargo con connotaciones negativas basadas en la naturaleza de los empleos a él ligados, y que contribuye a reproducir el marco laboral de baja calidad.

Llegados a este punto, resulta muy interesante contrastar todo lo expuesto con las vivencias de las empresarias y/o emprendedoras que han sido entrevistadas por esta investigadora. El estudio de sus experiencias proporcionará información de primera mano sobre una variedad de cuestiones relativas al marco laboral y vital de las mujeres, lo que a su vez permitirá entender no pocos aspectos.

De un lado, definiremos el perfil social de las protagonistas, analizando toda una serie de aspectos relacionados con dicho ámbito, como es la edad, el estado civil o las responsabilidades familiares, la formación y los antecedentes laborales, así como cuestiones ligadas al entorno inmediato en el que viven las entrevistadas, esto es, el marco de la familia y de las relaciones afectivas. En este sentido, observaremos su faceta privada para meditar, entre otras cosas, acerca de sus vivencias, necesidades y carencias como usuarias de los servicios ligados a los N.Y.E. Atenderemos sus necesidades como mujeres y como habitantes del medio rural, dos elementos cuya combinación incrementa la complejidad de una cuestión que el Estado Asistencial no parece poder afrontar de manera satisfactoria.

De otro lado, trataremos de dilucidar en qué términos se expresa su percepción del mundo laboral, conocer cómo han interiorizado, de acuerdo a sus experiencias, las

peculiaridades y la problemática que el medio laboral les plantea. En base a ello, podremos entender mejor hasta qué punto este marco ha determinado en sus vidas la opción del autoempleo y el peso que en su decisión han adquirido las dificultades, en relación con otras posibles motivaciones.

Manteniendo la atención en sus experiencias empresariales, abordaremos otras cuestiones como las de tipo financiero, para así poder calibrar las dificultades y barreras que encuentran en su andadura empresarial. Ello facilitará la comprensión de algunos aspectos, como los obstáculos a los que ellas se han de enfrentar y que se relacionan con su condición de mujeres, de madres de familia y de empresarias.

La distribución por sectores y actividades, la forma jurídica que adoptan, las estrategias que siguen para encarar las dificultades y para mejorar la marcha de sus empresas, son otros elementos que serán contemplados en el análisis, con el objeto de definir de la mejor manera posible la manera en que estas mujeres llevan a cabo su trabajo como empresarias.

Con la mirada puesta en el entorno, resulta muy interesante la proyección de las experiencias en relación a su incidencia en la economía local y viceversa, por lo que dedicaremos parte del estudio a los beneficios directos e indirectos que estas actividades aportan al espacio en el que se ubican, así como a las facilidades o limitaciones que en el mismo encuentran. La relación de la empresa con el entorno constituirá, de este modo, una parte muy importante del análisis, y ulteriormente conducirá a la reflexión sobre el papel de la mujer, concretamente de la mujer emprendedora, en los procesos de desarrollo.

Finalmente, examinaremos las experiencias ateniéndonos a lo que ya conocemos de los N.Y.E. En este sentido, las actividades preferentemente desarrolladas por las entrevistadas nos informarán sobre la tendencia a seguir y sobre la dimensión que los N.Y.E. están alcanzando como filón de empleo. Del mismo modo, las necesidades que ellas manifiestan desde sus responsabilidades familiares y que no son satisfactoriamente cubiertas por el Estado del Bienestar, permitirán que incorporemos a nuestra reflexión el papel a desempeñar por los N.Y.E. en la cobertura de estas carencias.

En las líneas que siguen se hará, en primer lugar, una exposición de los instrumentos de conocimiento empleados durante la realización del trabajo de campo,

así como de la forma en que se ha accedido a la información. A continuación, se hará un breve repaso a algunas aportaciones sobre el empresariado femenino en el medio rural y en la región andaluza. El objetivo de ello es el de extraer algunos apuntes que constituirán de cierta referencia para el posterior análisis. Finalmente, se procederá al estudio de los datos primarios, o lo que es lo mismo, de los resultados obtenidos en lo que constituye el trabajo empírico de esta investigación.

1. LOS 'INSTRUMENTOS DE CONOCIMIENTO'.

Al encarar la planificación del trabajo de campo, las Ciencias Sociales cuentan con un amplio repertorio de instrumentos destinados a la obtención de información y acercamiento a la realidad. De acuerdo con las características de nuestro objeto de estudio consideramos la conveniencia de emplear de forma complementaria alguno de los métodos existentes, en lugar de optar por un único procedimiento. De este modo se esperaba superar los inconvenientes y carencias que cada uno planteaba. En nuestro caso, se ha utilizado la entrevista en profundidad y la encuesta o cuestionario.

Las bondades de la entrevista en profundidad se basan en primer lugar en la calidad de la información proporcionada por las propias protagonistas de las experiencias, quienes aportan de primera mano impresiones que de otra manera serían muy difíciles de obtener. Además de esto, la presencia de la entrevistadora durante el proceso de obtención de información posibilita la profundización en determinados aspectos que resulten de interés, lo que determina que el proceso de investigación sea abierto.

La encuesta o cuestionario constituye un proceso de investigación cerrado, en el que 'el diseño domina todo el proceso de investigación: en una encuesta, la suerte está echada cuando empieza la investigación propiamente dicha (los trabajos de campo)'¹.

¹ IBÁÑEZ, J. (1998): 'Perspectivas de la investigación social'. Pp. 51-86. En GARCÍA FERRANDO, M., IBÁÑEZ, J. y ALVIRA, F. (1998): *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*. Alianza Editorial. Madrid. 605 pp.

Con anterioridad a la realización del trabajo de campo, se llevó a cabo un acercamiento indirecto a través de entrevistas con personas responsables de diversos organismos públicos y privados, que venían desarrollando su trabajo de asistencia y asesoramiento a las mujeres con proyectos de empresa, así como a aquéllas que ya tenían su empresa constituida y en marcha, pero que se encontraban con determinados problemas. Por medio de ellos recibí valiosa información por parte del Instituto Andaluz de la Mujer, donde me atendió la técnica del Programa Vivem²; del Servicio Provincial de la Mujer en los responsables del Departamento de Promoción de Empleo; de la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FAECTA) en la persona de su gerente en Málaga. Del mismo modo, tuve ocasión de intercambiar impresiones con agentes de desarrollo rural. Todos los citados son conocedores, por su experiencia laboral, de la problemática y las condiciones que rodean al colectivo de empresarias y emprendedoras en general, y de las rurales en particular.

Todo ello, junto a la asistencia a diversos seminarios y grupos de discusión en los que intervenían tanto empresarias de dilatada experiencia como otras que daban sus primeros pasos en el terreno, permitió a esta investigadora realizar un primer acercamiento este estudio, y adquirir algunos conocimientos de base, que constituyeron un importante referente en el posterior diseño de los cuestionarios. En efecto, las impresiones transmitidas por las personas e instituciones mencionadas han proporcionado algunas líneas sobre las cuales apoyar en parte el desarrollo de las entrevistas, derivadas de lo que estas personas han percibido a través de su trabajo y convivencia diarios con las mujeres, que son, en definitiva, las protagonistas de esta investigación.

Para esta cuestión, ha resultado de gran interés la consulta de la bibliografía, puesto que los trabajos existentes sobre la materia, basados en su mayoría en la obtención de información a través de encuestas y entrevistas, han proporcionado cierta orientación a la hora de confeccionar los cuestionarios y preparar el trabajo de campo.

Todo ello ha tenido lugar sin perder de vista el hecho de que el tema de fondo de esta investigación, es el de los procesos de desarrollo endógeno, introduciendo el enfoque o la perspectiva de género. En este sentido, y teniendo en cuenta que los

² Conviene consultar el segundo capítulo de este trabajo. En él se describen algunas de las medidas de apoyo a las iniciativas empresariales, entre las que figura el citado Programa Vivem.

agentes y los técnicos que intervienen en los procesos constituyen uno más de los interlocutores, resultaba conveniente evitar que la percepción de ellos sobre la cuestión a tratar, el empresariado femenino, comprometiera en exceso el diseño y posterior aplicación de los cuestionarios. Es por ello que, en atención a este hecho, durante la confección de las encuestas y del guión de las entrevistas, se ha dado un gran peso a la amplia literatura existente sobre los procesos de desarrollo, la perspectiva de género en los mismos, las conexiones entre el tejido empresarial y la capacidad de desenvolvimiento de las áreas, y sobre toda una serie de aspectos relativos a estas cuestiones.

En las líneas que siguen describiremos los dos métodos de obtención de datos empleados en el trabajo de campo, así como los objetivos que se pretendían cubrir.

1.1. La entrevista en profundidad.

Para la realización de las entrevistas en profundidad, se ha diseñado un modelo en el que figuran las cuestiones a tratar, que servirían de base o patrón a seguir permitiendo a la entrevistadora ejercer cierto control sobre la marcha de las conversaciones. El procedimiento elegido establecía un diálogo con la entrevistada, donde la entrevistadora señalaba las líneas básicas estimulando a aquélla para que relatase sus experiencias e impresiones. De acuerdo con este método, cabía esperar que la protagonista tendiera a divagar y que su exposición transcurriera por cauces alejados de nuestro interés. En previsión de esta situación, las interrogantes y los aspectos citados en el guión constituirían las claves necesarias para mantener cierta línea argumental.

En este sentido, el comportamiento de las entrevistadas fue heterogéneo. Así, mientras en unos casos se ceñían estrictamente a las preguntas formuladas, acortando considerablemente el proceso, en otras ocasiones las entrevistadas iniciaban una dilatada narración, recorriendo sin necesidad de ayuda la práctica totalidad de los temas a tratar, aunque en algún momento se hizo necesaria la intervención de la entrevistadora para reconducir el diálogo. Así pues, la participación de la entrevistadora ha sido variada: desde el caso mínimo en el que su papel ha quedado reducido a dar comienzo a la entrevista y a reorientar el curso de la misma en determinados momentos, hasta el establecimiento de un diálogo entre dos interlocutores. En este último caso, se intentó mantener una actitud neutra (aunque

no fría) respecto a los temas tratados, evitando posibles influencias en las respuestas emitidas.

1.2. La estructura de la entrevista: el diseño del guión.

Los diferentes aspectos a tratar fueron agrupados en bloques temáticos. El primero de ellos hace referencia a los pasos iniciales de la experiencia empresarial, abordando cuestiones relativas a la planificación, gestación y puesta en marcha del proyecto. Del mismo modo interesaba conocer las motivaciones que animaron a las protagonistas, la formación adquirida de cara a la actividad, la inversión necesaria, las dificultades y obstáculos afrontados, así como el papel de los organismos e instrumentos puestos a disposición de las empresarias. En esta última cuestión se prestó especial atención a la percepción que las entrevistadas tenían de los instrumentos y medidas ligados a la política de igualdad de oportunidades, recogiendo su opinión en base a la experiencia adquirida.

Esta primera unidad fue completada con un apartado distinto para ser empleado en aquellos casos en los que la mujer entrevistada accede a su posición actual en la empresa después de haber sido creada, como ocurre por ejemplo en las transmisiones por herencia o en los cambios de titularidad. Además de las circunstancias que rodearon el proceso, en estas ocasiones se pretendía valorar la predisposición de la entrevistada hacia las innovaciones, tratando de calibrar si su actitud se ajustaba al mantenimiento de los modos de trabajar y de gestión anteriores, o si por el contrario se trataba de una persona dispuesta a introducir novedades tales como la diversificación o la especialización en determinadas líneas, la ampliación del radio de acción, la incorporación de nuevas tecnologías, etc.

Un segundo grupo de cuestiones hace referencia a la estacionalidad de la empresa, y a través de ellas se pretendió estimar el grado de dependencia de actividades punteras en determinadas épocas, como es el caso de las relacionadas con el turismo, así como la incidencia de esta circunstancia en la marcha del negocio, y la capacidad de reacción ante este hecho.

Un aspecto de notable importancia en el marco de esta investigación es la integración de la actividad en la economía del entorno. Para evaluar hasta qué punto la empresa y la mujer responsable de la misma constituyen un factor positivo, en lo que en otro capítulo de este trabajo ha sido analizado como desarrollo endógeno, se

han diseñado dos grupos de cuestiones. El primero de ellos hace referencia a la plantilla, y está encaminado a examinar el papel de la actividad en la generación de empleo. Para ello atiende elementos como el número de trabajadores que precisa y el tipo y duración de los contratos, considerando así tanto la cantidad como la calidad del empleo creado.

El segundo grupo de preguntas, bajo el epígrafe *actividad y entorno*, dirige la atención hacia las repercusiones reales y/o potenciales ligadas a la experiencia analizada. En este sentido se hace hincapié en los servicios, actividades y productos utilizados por la empresa y adquiridos en la zona. Con ello se pretende conocer la actitud de las entrevistadas hacia la idea de desarrollo endógeno y de generar beneficios indirectos. Del mismo modo se indaga sobre las posibilidades de expansión que el propio entorno ofrece, interesándose por la capacidad de absorber toda la actividad que la empresaria es capaz o está dispuesta a desarrollar, observando también la oferta de servicios y productos que ésta necesita para valorar los límites que el medio le impone, así como su disposición a superarlos.

Este último elemento habrá de ser valorado conjuntamente con el bloque denominado *planes futuros*, en el que se contemplan los propósitos que la protagonista tiene en mente a corto y medio plazo: ampliación o diversificación de la actividad, modernización de la infraestructura y financiación de los proyectos son las palabras clave apuntadas en este sentido.

Los restantes aspectos relativos a la caracterización de la actividad y de la empresa son abordados en las secciones denominadas *infraestructura*, *radio de acción* y *planes futuros*.

En el capítulo de *ingresos* se persiguen varios objetivos: por un lado, analizar el papel que la empresa ejerce en la economía familiar y evaluar la importancia de la plurirrenta en las economías familiares rurales, estimando en lo posible si constituye una aportación real, o si su mantenimiento se apoya en la renta familiar. Con ello se espera valorar, entre otras cosas, la incidencia del género en el sostenimiento de una actividad poco rentable, de acuerdo con el reconocimiento socialmente extendido acerca de la función productiva del varón, quien difícilmente soportaría una situación de escasa rentabilidad durante mucho tiempo.

Por otro lado, se intenta conocer el volumen de negocio de la actividad a través de la facturación reciente. Tratándose de un tema delicado, la entrevistadora tendría que introducirlo con sutileza, dejándolo caer al hilo de la conversación. En espera de que se mostraran reacias a dar este tipo de información, se incluyó como forma complementaria la pregunta sobre la evolución de la facturación.

Bajo el epígrafe *corporativismo* se reúnen algunas cuestiones relativas a la percepción que tienen las protagonistas sobre la conveniencia de estar integradas en entidades mayores, o si por el contrario mantienen una actitud más individualista.

En el bloque de *la vida en el pueblo* se indaga sobre aspectos que inciden sin duda alguna en las condiciones de vida. Se pretende con el análisis de los mismos interpretar de alguna manera la dotación de servicios, la accesibilidad o inaccesibilidad hacia los mismos, teniendo en cuenta que las mujeres son las principales usuarias de los servicios públicos (hecho ligado a su tradicional adscripción a las tareas reproductivas y al cuidado de la población dependiente) y las principales afectadas por la restricción de los mismos.

Agrupados bajo la clave *mujer y trabajo* se encuentran todos los elementos que constituyen el marco en el que la mujer lleva a cabo la tarea productiva. Las circunstancias que rodean su vida laboral son analizadas a través de términos como la influencia de la doble jornada, la disponibilidad en el entorno de servicios que aligeren las cargas domésticas, la diferencia de sueldo entre géneros, la compatibilización de las responsabilidades familiares y laborales, etc.

Este último aspecto es desarrollado en el último bloque denominado *la doble jornada*, donde se atiende la influencia de los deberes reproductivos en la iniciativa empresarial, haciendo hincapié en la cuestión de las prioridades, donde la consideración de la familia como primera opción se muestra como un planteamiento socialmente aceptado, en lo que constituye a menudo un hándicap difícil de superar e incluso de cuestionar.

Dada la importancia que la fórmula cooperativa mostró durante la realización del muestreo como estrategia seguida por no pocas mujeres, quienes destacaron posteriormente los beneficios de la misma, se optó por diseñar un guión adaptado a dichas empresas. Se ha respetado esencialmente lo expuesto hasta ahora, añadiendo tres apartados. El primero se destinó a analizar el funcionamiento de la cooperativa

entrevistada, insistiendo en cuestiones agrupadas bajo el epígrafe *funcionamiento de la cooperativa*. El segundo examina la filosofía del cooperativismo y la disposición de la entrevistada al respecto. En el tercero se hace lo propio pero prestando atención a la actitud que la protagonista percibe en el entorno.

1.3. El cuestionario o encuesta.

Se han diseñado dos modelos: uno para las mujeres sin cargas familiares y otro para aquéllas que han de afrontar la doble jornada. Para facilitar la posterior tabulación de la información, se ha mantenido en ambos casos el mismo orden en las preguntas, dejando huecos en la numeración para aquellas cuestiones específicas de cada modelo. Por ejemplo, en la primera parte del cuestionario, la pregunta número 12 es la misma en las dos encuestas, pero en la destinada a mujeres con cargas familiares se produce un salto hasta la número 15, ya que en el cuestionario de las mujeres sin cargas hay dos ítems específicos. De este modo se evitarán confusiones a la hora de hacer uso de una base de datos.

Las cuestiones se refieren a aspectos que ya han sido tratados en la entrevista, pero en esta ocasión se espera transformarlos en datos, ya que se trata de preguntas cerradas que demandan respuestas concretas. Con ello se intenta proporcionar concreción para aquellos puntos que las entrevistas hayan dejado poco definidos. Del mismo modo, y ante la falta de fuentes estadísticas disponibles, la información obtenida constituiría una herramienta más de nuestro estudio, en lo que vendría a ser un análisis primario³.

En este punto conviene aclarar una cuestión. Se trata del reconocimiento por nuestra parte de los límites de este tipo de análisis, en un objeto de estudio como el nuestro. Tratándose de dimensiones de la realidad social como el bienestar, la calidad de vida, la influencia de las cargas domésticas en la vida laboral, la actitud de las mujeres frente a vicisitudes diversas en relación a la actividad, la existencia de determinados prejuicios, etc., la construcción de herramientas como la que nos ocupa se hace necesaria pero manteniendo siempre una actitud prudente, ante la

³ GARCÍA FERRANDO, M., IBÁÑEZ, J. y ALVIRA, F. (1998): op. cit.

El análisis primario o de los datos primarios es un método cuantitativo que se basa en datos producidos por el propio investigador, siendo la encuesta la forma más representativa. El análisis secundario se basa, en cambio, en datos preexistentes en diversas fuentes. La ventaja de los primeros radica en su obtención *ad hoc* dentro del proceso de investigación, lo que permite participar en el diseño de la propia herramienta y adaptarla a los intereses del estudio.

conveniencia de completar el proceso de interpretación de la realidad con otros instrumentos de análisis. En este sentido, la entrevista en profundidad supone un elemento complementario a la encuesta y viceversa. Lo mismo podría decirse de otras fuentes consultadas, pero en este caso el ámbito espacial no se adapta al que enmarca nuestro objeto de estudio, de modo que la única manera de acercarnos a la escala que interesa a esta investigación (la provincial y la municipal) y a este objeto (el empresariado rural femenino), ha sido la que estamos describiendo.

Las preguntas se encuentran agrupadas en bloques temáticos. El primero de ellos contiene las relativas a la familia y la experiencia laboral. Estas cuestiones tratan de establecer las condiciones en las que la encuestada desarrolla su proyecto empresarial, atendiendo aspectos como la formación, la edad, los antecedentes laborales o las razones que animaron su acceso al mercado laboral. Del mismo modo se observan los niveles de renta familiar y la aportación de la encuestada a la misma, así como la disponibilidad que tiene respecto sus ingresos, en lo que pretende ser un acercamiento a su nivel de compromiso con la economía familiar⁴.

Otro aspecto tratado en esta unidad temática se relaciona con el bienestar y la calidad de vida ofrecidos por el entorno. Esta información será puesta en relación con los problemas de dotación de servicios y de movilidad en estos medios, esperando que contribuya a matizarlos desde nuestro objeto de estudio.

El segundo de los bloques hace referencia al trabajo doméstico y el tiempo libre. Se trata de analizar la distribución del tiempo y calibrar en lo posible la dedicación al trabajo reproductivo y la percepción que del mismo tienen las encuestadas, así como la posición que ocupa el esparcimiento y el ocio. Por otro lado se presta atención a la incidencia que las responsabilidades familiares han tenido o tienen en el trabajo productivo, y a la disponibilidad en el entorno de servicios que aligeren dichas cargas.

En la última parte se aglutinan las cuestiones relativas a las condiciones de trabajo y los planes futuros. Se indaga en primer lugar sobre aspectos concretos de la empresa, tales como la financiación de la misma, y tanto la cuantía como la procedencia de los fondos; la presencia de trabajadores y la relación contractual con

⁴ En los casos de mujeres solteras pero no emancipadas, esto podría orientar acerca de las limitaciones que la sociedad rural impone en las jóvenes. Esta interpretación está sujeta a la comprobación de las aportaciones de las entrevistas, lo que demuestra una vez más la conveniencia de emplear ambos instrumentos de análisis.

ellos; la percepción de remuneración por parte de la entrevistada; la función real desempeñada por ella en la empresa, para determinar si su participación en la misma es real así como el grado de la misma; las perspectivas futuras de cara a la actividad, con la intención de estimar la intención de continuidad o permanencia y el grado de compromiso hacia el proyecto.

En otro orden de cosas, se introducen cuestiones que se refieren a aspectos relacionados con la percepción que las mujeres encuestadas han tenido acerca del trato recibido como empresarias, con las dificultades que pueda suponer el doble rol de empresarias y amas de casa, y con los obstáculos que hayan tenido que enfrentar en su andadura empresarial ligados tanto al género como al entorno rural en el que trabajan.

Llegados a este punto, conviene hacer alguna aclaración sobre la presencia de preguntas relativas a elementos subjetivos, que se refieren a temas como las opiniones, intenciones, percepciones, aspiraciones, motivos, expectativas, etc. Se trata evidentemente de cuestiones matizables y que admiten respuestas múltiples, tanto es así que probablemente necesitarían más opciones de las que se ofrecen en la encuesta. Para solventar estas dudas recordamos que son aspectos ya tratados en las entrevistas, donde se les ha dado la atención y el desarrollo que la entrevistada ha necesitado. Además de ello, los cuestionarios fueron respondidos después de ser realizada la entrevista, manteniéndose la entrevistadora en un aparte (con el fin de proporcionar privacidad) aunque disponible para resolver cualquier duda.

2. LAS FUENTES.

Dada la inexistencia de fuentes estadísticas oficiales sobre mujeres empresarias en la provincia, o ante la negativa de proporcionar esa información por parte de ciertos organismos⁵, la muestra fue seleccionada esencialmente entre las asistentes a

⁵ Se intentó acceder a las listas del Censo de Actividades Económicas. La Delegación de la Agencia Estatal en Málaga es el organismo encargado de confeccionar los listados de empresas a partir de las declaraciones de altas y bajas en el Impuesto de Actividades Económicas, requisito imprescindible para el desarrollo de cualquier actividad económica. La información solicitada consistía en el nombre de las titulares y en la ubicación de las empresas, datos necesarios para efectuar la desagregación por género y el muestreo espacial. La negativa a nuestros requerimientos quedó justificada por la legislación vigente, tratándose en este caso del 'Artículo 15, Ley Orgánica 15/99 de 13 de diciembre', y del 'Artículo 12 del Real Decreto 1332, año 1994', de protección de datos personales.

las ediciones de FEMMA, y entre las cooperativas de mujeres federadas en FAECTA (Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado)⁶, información obtenida respectivamente del Servicio Provincial de la Mujer⁷ y de la propia FAECTA.

La selección fue completada por un lado con las empresas que figuran en la guía oficial de *Telefónica*, procediendo a un primer sondeo telefónico entre las cooperativas de confección, usualmente integradas por mujeres. Por otro lado, se llevó a cabo una búsqueda en Internet, mediante la consulta a diversas páginas web relacionadas con el tema⁸.

En lo que se refiere al grado de representatividad de la muestra, las mismas razones anteriormente expuestas impiden conocer las cifras de mujeres empresarias rurales en la provincia malagueña, aunque sí que es posible efectuar un acercamiento a través de las distintas ediciones de FEMMA, evento que por su repercusión y por la notable extensión del mismo por parte del organismo organizador, constituye un factor a tener en cuenta.

El cuadro número 1 recoge la participación de empresarias y emprendedoras, en las distintas ediciones de la Feria que han sido consideradas a la hora de efectuar la selección. Desde su primera edición en 1996 hasta la celebrada en 1999, el creciente número de participantes procedentes del medio rural alcanza una media de 80.

⁶ <http://www.faecta.es/site3/htm/>

La Federación Andaluza de Empresas Cooperativa de Trabajo Asociado es una organización de ámbito regional aunque con delegaciones en las ocho provincias andaluzas. La integran más de 1400 cooperativas y más de 12000 socios – trabajadores.

⁷ El Servicio Provincial de la Mujer fue creado en Málaga en 1996. Se trata de un servicio dependiente de la Diputación malagueña. Entre las actuaciones protagonizadas por este servicio, cabe destacar el proyecto SIREMA (Servicio de Innovación Rural para el Empleo de la Mujer Malagueña), cuyo carácter itinerante asegura la aplicación a todo el ámbito rural de Málaga, así como el diseño de una herramienta de gran utilidad para las empresarias, una página web que facilita el acceso a la red.

⁸ La página que el Área de Bienestar y Participación Social de la Diputación Provincial de Málaga creó para las mujeres empresarias rurales, www.mercadeando.net, expone un listado de las empresas participantes a modo de escaparate, proporcionando las señas de identidad así como teléfonos y direcciones de contacto. La utilidad de este servicio se basa principalmente en la conexión de las empresarias entre ellas, el mercado virtual y la posibilidad de llegar a un gran público potencial.

El Diario Sur ofrece así mismo una sinopsis de varios establecimientos hoteleros de la provincia, en la que se informa, entre otras cosas, de las personas responsables citando sus nombres, lo que facilitó la selección por género.

Contando con esta cifra como referencia, el número de entrevistadas que fueron realizadas en FEMMA o contactadas a través del listado de asistentes en las sucesivas ediciones, 41 en total, supone un importante porcentaje.

Cuadro nº 1
ASISTENCIA DE PARTICIPANTES EN FEMMA

EDICIONES	1996	1997	1998	1999
CAPITAL	56	66	115	117
PROVINCIA	41	70	104	102
TOTAL	97	136	219	219

Fuente: Diputación Provincial de Málaga. Servicio Provincial de la Mujer.
Elaboración propia.

3. LA MUESTRA.

En la selección de la muestra se intentó que las iniciativas empresariales a entrevistar cumplieran con algunos requisitos. El primero y más importante, claro está, es el género de la protagonista: debían de tratarse de experiencias protagonizadas por mujeres, si bien en ocasiones compartían la responsabilidad del negocio con un socio masculino, normalmente con un miembro de su familia. En el caso de los listados de expositores en la Feria de Empresarias, las condiciones exigidas a las iniciativas participantes garantizaban el cumplimiento de este requisito. En lo que respecta a la segunda fuente utilizada, casi todos los casos considerados eran sociedades cooperativas integradas enteramente por socias, salvo alguna rara excepción en la que un mínimo porcentaje de socios era de varones. Lo mismo puede decirse de las sociedades contactadas a través de la guía de *Telefónica* y de las empresas conocidas a través de Internet.

Otra condición a tener en cuenta ha sido la ubicación de la empresa, siempre en la provincia malagueña excluyendo las localizadas en la capital o en los grandes núcleos turísticos costeros, entendiendo que éstos se encontraban ligados a ámbitos económicos poco acordes con el espíritu de este estudio. En las escasas ocasiones en que no se ha cumplido este requisito, se trataba de experiencias situadas en Benalmádena - Pueblo y Mijas - Pueblo, entidades diferenciadas de sus homónimas en

la costa, y de Torrox - Costa, tratándose en esta ocasión de una empresa gestora de alojamientos rurales, con oferta limitada exclusivamente al entorno rural, y cuya ubicación costera responde únicamente a una estrategia comercial.

Un tercer elemento a considerar, era que debían ser empresas en activo en el momento de realizarse la entrevista. En este sentido, conviene hacer algunas apreciaciones. Como se puede observar en el cuadro *Presentación* que se incluye entre estas líneas, más del 75% de los casos cumplían esta condición, tratándose de 58 empresas legalmente constituidas a través de fórmulas jurídicas de diversa índole. Así, el universo de estudio se compone de Autónomas, Sociedades Anónimas (S.A.), Sociedades Civiles (S.C.), Sociedades Limitadas (S.L.), Sociedades Limitadas Laborales (S.L.L.) y Sociedades Cooperativas Andaluzas (S.C.A.).

Además de las 58 empresarias en activo que constituyen el grueso de la muestra, otras siete entrevistadas se hallaban en pleno proceso de constitución de su empresa en el momento de la realización de las entrevistas, situación que hemos descrito como *en transición*.

Cuadro nº 2: DISTRIBUCIÓN COMARCAL DE LAS ENTREVISTAS

COMARCAS	Número de entrevistas	ESTADIO					
		0	1	2	3	4	5
Norte-Antequera	19	-	1	16	1	-	1
Vélez	13	-	2	8	1	2	-
Sur-Ronda	10	-	1	9	-	-	-
Sur-Guadalhorce	33	3	2	25	-	2	1
TOTAL	75	3	6	58	2	4	2

Fuente: Trabajo de Campo.
Elaboración propia.

Por otro lado, tres entrevistadas más se definían como *emprendedoras*, esto es, eran las responsables de un proyecto que ya había tomado forma concreta, hasta el punto de ser admitidas como expositoras en FEMMA. En la fecha en que fueron

visitadas, recibían asesoramiento jurídico con vistas a elegir el modelo empresarial más adecuado a su idea.

Unas fórmulas que igualmente han encontrado cabida en la muestra, es por un lado la *asociación*, y por otro la situación que *alterna las bajas y altas laborales*. En ambos casos se trata de estrategias de supervivencia transitorias, desarrolladas en circunstancias poco propicias a seguir los cauces habituales, donde la fiscalidad, la escasa disponibilidad de tiempo, las dificultades para compatibilizar la actividad productiva con la reproductiva, o la incertidumbre ante un futuro poco claro, condicionan el devenir de estas iniciativas, que en algunas ocasiones dan por terminada la experiencia. Con el fin de ilustrar estos hechos, que por otra parte nos parecen dignos de ser recogidos en atención a su correspondencia con las dificultades ligadas a la actividad empresarial (y laboral) femenina, se han seleccionado algunos ejemplos de los tres casos referidos, de modo que pueden encontrarse dos asociaciones, cuatro entrevistadas que alternan la condición de alta y baja laboral, y dos iniciativas de reciente disolución.

Cuadro nº 3

MUESTREO PROPORCIONAL A LA POBLACIÓN DE DERECHO

COMARCAS	Número de municipios considerados	Población de derecho en 1991 ⁹	Porcentaje respecto al total	Número de entrevistas	Porcentaje respecto al total
Norte-Antequera	24	115805	22,8	19	25,3
Vélez	25	70970	14	12	17,3
Sur-Ronda	22	55283	11	11	13,3
Sur-Guadalhorce	25	265079	52	33	44
TOTAL	75	507137	100	75	100

Fuente: OCAÑA, GARCÍA-MANRIQUE Y NAVARRO (1998)¹⁰ y trabajo de campo.

Elaboración propia.

⁹ Las cifras referidas al volumen de población de las comarcas, no toman en consideración a los municipios con más de 50000 habitantes: Málaga, Marbella y Vélez-Málaga.

¹⁰ OCAÑA OCAÑA, C., GARCÍA MANRIQUE, E. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1998): *Andalucía. Población y espacio rural*. Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía y Departamento de Geografía de la Universidad de Málaga. 599 pp.

Todas las modalidades recogidas han sido codificadas con el fin de sintetizar su exposición en los cuadros-síntesis. Así, se han asignado valores desde el 0 hasta el 5 ambos inclusive, para significar respectivamente los estadios *emprendedora*, *en transición*, *empresa en activo*, *disolución*, *alterna alta/baja laboral*, y *asociación*. Con el fin de proporcionar una visión general de la composición de la muestra, en atención a la estructura de la misma por comarcas y por estadios, hemos sintetizado la información en el cuadro número 2, en el que figura la distribución comarcal y por estadios de las actividades entrevistadas.

Una vez comprobado que las iniciativas a considerar cumplían con todos los requisitos mencionados, el siguiente paso en la selección de las experiencias a analizar consistió en efectuar un muestreo, tratando de que la distribución de las componentes por áreas fuera equitativa. Ante la imposibilidad ya citada de conocer la población estadística de nuestro estudio, esto es, el número total de empresarias y emprendedoras que desarrollan su actividad en el medio rural malagueño, hemos optado por emplear la población de derecho en 1991 como indicador de partida, por no estar aún disponible el Censo de 2001.

4. LOS CUADROS SINÓPTICOS.

En las páginas siguientes se muestra de forma sintética parte de los resultados proporcionados por las entrevistas. Se trata de unos cuadros sinópticos en los que la información ha sido codificada con la finalidad de simplificar la exposición.

El primero de ellos ha sido denominado *Presentación*, y ya se ha incluido con anterioridad en estas líneas. En él figuran los datos que constituyen la introducción de las iniciativas empresariales y que justifican el título dado. Nótese que la primera columna es común a todas las figuras, pues contiene el código numérico asignado a cada empresa o proyecto, permitiendo prescindir de los nombres.

Este cuadro expresa de forma sintética los datos que vienen a ser la tarjeta de presentación de las experiencias entrevistadas. La codificación permitirá, como acabamos de exponer, hacer referencia a las iniciativas de forma concisa. Para asignar los códigos se ha procedido a ordenar las entrevistas por comarcas,

empezando por la comarca Norte o Antequera y terminando por la más amplia, la conocida como Sur o Guadalhorce. En ésta se ubica la capital provincial, que no ha sido incluida en nuestro trabajo de campo por las razones ya citadas de respeto al ámbito rural de esta investigación.

Cuadro nº 4
ACTIVIDADES POR COMARCAS (I)

Comarca	ESTADIO	COD.	Actividad
Norte-Antequera	1	11	Actividades complementarias
	2	1	Pastelería semiindustrial de productos tradicionales
	2	2	Turismo
	2	3	Material para la construcción
	2	4	Servicios de limpieza
	2	5	Enseñanza
	2	6	Primera transformación de productos agropecuarios
	2	7	Artesanía
	2	9	Hostelería
	2	10	Confección
	2	12	Comercio
	2	13	Pastelería semiindustrial de productos tradicionales
	2	14	Hostelería
	2	15	Confección
	2	17	Asesoría
	2	18	Confección
	2	19	Artesanía
	3	8	"
	5	16	"

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Cuadro nº 4
ACTIVIDADES POR COMARCAS (II)

Comarca	ESTADIO	COD.	Actividad
Vélez	1	22	Cerámica
	1	32	Turismo rural
	2	20	Hostelería
	2	24	Confección
	2	25	Primera transformación de productos agropecuarios
	2	27	Cerámica
	2	28	Hostelería
	2	29	Restauración
	2	30	Artesanía
	2	31	Primera transformación de productos agropecuarios
	3	23	Artesanía
	4	21	Artesanía
	4	26	Confección
Sur-Ronda	1	34	Artesanía
	2	33	Turismo rural
	2	35	Actividades complementarias
	2	36	Cerámica
	2	37	Cerámica
	2	38	Turismo rural
	2	39	Primera transformación de productos agropecuarios
	2	40	Enseñanza
	2	41	Primera transformación de productos agropecuarios
	2	42	Hostelería

Fuente: Trabajo de campo.
Elaboración propia.

Cuadro nº 4
ACTIVIDADES POR COMARCAS (III)

Comarca	ESTADIO	COD.	Actividad
Sur-Guadalupe	0	43	Artesanía
	0	44	"
	0	58	Comercio
	1	61	Enseñanza
	1	75	Turismo rural
	2	45	Asistencia a domicilio
	2	46	Comercio
	2	47	"
	2	48	Primera transformación de productos agropecuarios
	2	49	Comercio
	2	50	"
	2	51	Confección
	2	53	Actividades complementarias
	2	54	Artesanía
	2	55	Hostelería
	2	56	Artesanía
	2	57	Comercio
	2	59	Material para la construcción
	2	60	Embutidos
	2	62	Hostelería
	2	63	Cerámica
	2	64	Primera transformación de productos agropecuarios
	2	66	Confección
	2	67	Hostelería
	2	68	Cerámica
	2	69	Hostelería
	2	70	"
	2	72	Transformación industrial de productos agrarios
	2	73	Agencia inmobiliaria
	2	74	Hostelería
	4	52	Artesanía
	4	71	"
	5	65	Turismo rural

Fuente: Trabajo de campo.
Elaboración propia.

Cuadro nº 5:
PRESENTACIÓN (I)

CÓD.	Nombre	Estadio	Sector	F. Jurídica	Municipio
1	Nieta P. Valle	2	Secundario	Autónoma	Antequera
2	Sondytour	2	Servicios	S.L.	Antequera
3	FORMO A. Molina	2	Secundario	Autónoma	Archidona
4	Rogalasa	2	Servicios	S.L.L.	Archidona
5	Sagrado Corazón	2	Servicios	S.C.A.	Archidona
6	Aceites Ardales	2	Secundario	S.L.	Ardales
7	El taller	2	Secundario	Autónoma	Cañete La Real
8	Jacaranda	3	Secundario	Asociación	Cañete La Real
9	Los Arrieros	2	Servicios	Autónoma	Colmenar
10	La Inmaculada	2	Secundario	S.C.A.	Cuevas Bajas
11	Villadifonte	1	Servicios	S.C.	Fuente de Piedra
12	F. Noelia	2	Servicios	Autónoma	Humilladero
13	O. Nra. Sra. Oliva	2	Secundario	Autónoma	Mollina
14	Hospedería Retamar	2	Servicios	S.L.L.	Riogordo
15	La Inmaculada	2	Secundario	S.C.A.	Sierra de Yeguas
16	Artesanía Nilo	5	Secundario	Asociación	Vva. Algaidas
17	Asesoría Ortiz	2	Servicios	S.C.	Vva. Algaidas
18	COTEXA	2	Secundario	S.C.A.	Vva. Algaidas
19	MAGA	2	Secundario	Autónoma	Vva. Trabuco
20	Posada Mesón Mudéjar	2	Servicios	Autónoma	Archez
21	Inmaculada	4	Secundario	Autónoma	Benajarafe
22	Cerámica Benamargosa	1	Secundario	Transición	Benamargosa
23	Triflor	3	Secundario	Asociación	Benamocarra
24	Darlin	2	Secundario	S.C.A.	Borge (El)
25	La Chivirrina	2	Secundario	Autónoma	Comares
26	La Victoria	4	Secundario	S.C.A.	Cómpeta
27	Ahina Alcaria	2	Secundario	Autónoma	Cútar
28	Posada Morisca	2	Servicios	Autónoma	Frigiliana
29	Castillo de Lizar	2	Servicios	Autónoma	Frigiliana
30	La Traba	2	Secundario	S.C.A.	Frigiliana
31	Cortijo Artesano	2	Secundario	Autónoma	Sayalonga
32	Al-Hagüer	1	Servicios	Transición	Torrox
33	Josefa Duarte	2	Servicios	Autónoma	Algatocín
34	Artecrea	1	Secundario	Transición	Benalauría
35	Sexima	2	Servicios	Autónoma	Benaoján
36	La Alquería	2	Secundario	S.C.A.	Cortes de la Frontera
37	María Guillén	2	Secundario	Autónoma	Estación de Cortes
38	Gestur	2	Servicios	Autónoma	Gaucín

Fuente: Trabajo de campo.

Elaboración: propia.

Cuadro nº 5
PRESENTACIÓN (II)

CÓD.	Nombre	Estadio	Sector	F. Jurídica	Municipio
39	Al-Jaque	2	Secundario	S.C.A.	Montejaque
40	Colores	2	Servicios	S.C.A.	Ronda
41	Mieles El Polear	2	Secundario	Autónoma	Ronda
42	Alavera de los Baños	2	Servicios	S.L.L.	Ronda
43	El Crisol	0	Secundario	Transición	Alhaurín de la Torre
44	Maderart	0	Secundario	Emprendedora	Alhaurín de la Torre
45	ADO Guadalhorce	2	Servicios	Autónoma	Alhaurín El Grande
46	Ana Guerrero Decoración	2	Servicios	Autónoma	Alhaurín El Grande
47	Aranzel	2	Servicios	Autónoma	Alhaurín El Grande
48	El Pastor del Valle	2	Secundario	Autónoma	Alhaurín El Grande
49	Mercería Macías	2	Servicios	Autónoma	Alhaurín El Grande
50	Muebles Jara	2	Servicios	Autónoma	Alhaurín El Grande
51	La Asunción	2	Secundario	S.C.A.	Almogía
52	Aromas de Álora	4	Secundario	Asociación	Álora
53	Camping El Chorro	2	Servicios	S.C.	Álora
54	Taller del Mueble	2	Secundario	Autónoma	Álora
55	La Posada del Río	2	Servicios	S.L.L.	Alozaina
56	Sonia Blanco	2	Secundario	Autónoma	Benalmádena
57	Agrícola Cártama	2	Servicios	Autónoma	Cártama
58	Al Sur del Sur	0	Servicios	Emprendedora	Cártama
59	C. Postigo y Vázquez	2	Secundario	S.L.L.	Cártama
60	Molino de Calderón	2	Secundario	S.A.	Cártama
61	El Hurdimbre	1	Servicios	Transición	Casarabonela
62	Hotel La Era	2	Servicios	Autónoma	Casarabonela
63	Cerámicas Las Vistillas	2	Secundario	Autónoma	Coín
64	La Casita del Valle	2	Secundario	S.C.A.	Coín
65	Ruralcibis	5	Servicios	Asociación	Coín
66	La Fuensanta	2	Secundario	S.C.A.	Coín
67	Hotel Rural Los Jarales	2	Servicios	Autónoma	Istán
68	Cochura	2	Secundario	S.C.A.	Mijas
69	Hotel Muntdaluz	2	Servicios	S.C.	Monda
70	Hostería Don José	2	Servicios	Autónoma	Ojén
71	Taller Almadán	4	Secundario	Emprendedora	Ojén
72	Cítricas de Pizarra	2	Secundario	Autónoma	Pizarra
73	G. I. de Pizarra	2	Servicios	Autónoma	Pizarra
74	Refugio de Alamut	2	Servicios	S.L.L.	Valle de Abdalajís
75	T. R. V. de Abdalajís	1	Servicios	Asociación	Valle de Abdalajís

Fuente: Trabajo de campo.
Elaboración: propia.

El indicador *Estadio* señala la fase en la que se encuentra la iniciativa empresarial en el momento de realizarse la entrevista, partiendo desde la primera etapa que hemos identificado con el valor 0 y la definición *Emprendedora*. Recordando lo que se explicó en líneas anteriores, en esta fase aún no se ha decidido el modelo o figura jurídica que se va a adoptar, pero el proyecto empresarial ya ha sido diseñado y, en algunos casos, se encuentra ya desarrollando la actividad aunque sin reconocimiento legal, en lo que constituye una particular forma de estudio de mercado, paso previo al salto empresarial.

La siguiente etapa es la número 1 o *Transición*, donde se han dado los primeros pasos necesarios para la constitución formal de la empresa, habiéndose decantado la protagonista por un modelo jurídico concreto. El nacimiento de la nueva empresa y la realización del alta de la misma en el Registro Mercantil son inminentes. Una vez resueltas estas gestiones, la empresa como tal inicia su andadura oficial adentrándose en la fase que hemos denominado *Empresa en activo* y designado con el número 2, etapa en la que se encuentran la mayor parte de las iniciativas entrevistadas.

La fase que sigue en algunas ocasiones consiste en la *disolución* de la empresa, designada con el número 3, o en la alternancia de *alta/baja laboral*, codificada a su vez con el número 4. Ésta constituye una situación transitoria que algunas entrevistadas practican en respuesta a circunstancias difíciles, en las que las imposiciones fiscales se contraponen de un lado a una actividad frecuentemente estacional, donde los ingresos variables no garantizan la solvencia económica necesaria.

De otro lado, las protagonistas de esta investigación no siempre pueden compatibilizar las actividades productivas con sus obligaciones familiares, produciéndose un conflicto de intereses que suele traducirse en la priorización de éstas sobre aquéllas. La dedicación restringida a su proyecto empresarial dificulta obviamente la optimización de resultados. Tanto es así, que a veces la situación desemboca en el abandono de la empresa, que entraría en la fase referida de *disolución*.

Por último se han incluido algunas *asociaciones*, identificadas con el valor 5. Se trata igualmente de estrategias de supervivencia seguidas ante las dificultades ligadas al desenvolvimiento de la actividad, donde la adopción de esta fórmula permite jugar con factores como la exención de algunos impuestos.

Recapitulando, el conjunto de nuestras entrevistas se compone de 58 *empresas en activo*, siete en *transición*, tres casos en los que *alternan alta/baja laboral*, tres *emprendedoras*, dos *asociaciones* y dos en *disolución*.

Conviene aclarar que estas seis fases no constituyen necesariamente los pasos de un proceso lineal, ni se trata de etapas forzosamente seguidas por las entrevistadas. Así, a menudo se produce el salto de uno a otro estadio no consecutivos; en ocasiones se inicia la actividad en la fase 2 de forma directa, e incluso se da el caso en el que el proyecto muere antes de ser legalmente reconocido. Los distintos pasos descritos no son más que un patrón que hemos podido abstraer tras la observación de los casos analizados y desde un razonamiento meditado, en lo que supone un intento de aproximación al modelo medio. El motivo de ello no es otro que sintetizar y hacer más asequible una información que, dada su amplitud de contenidos y dispersión de casos, podría llegar a ser confusa o poco abarcable. En atención a esta consideración, suponemos que todo lo que contribuya a la clarificación y a la sencillez facilita la comprensión (esperando con ello no caer en llanezas).

El segundo cuadro se titula *Datos Básicos*, y en él figuran una serie de aspectos que consideramos esenciales en las experiencias entrevistadas. En primer lugar se incluye el número de socios en los casos en que se trate de sociedades. Del mismo modo aparece la plantilla o número de trabajadores independientemente del tipo de contrato, si bien sólo se han contabilizado los que permanecen en la empresa todo el año, excluyendo los trabajadores eventuales y las colaboraciones de familiares. Otro elemento a considerar ha sido la antigüedad de la empresa y de la actividad, a través de los indicadores *Tiempo en activo* y *Tiempo en funcionamiento*, entendiendo en el primer caso el tiempo transcurrido desde la formalización jurídica de la iniciativa, mientras que en el segundo se considera el tiempo en que viene desarrollándose la actividad, que en ocasiones se inicia en la economía sumergida. En ambos casos se contabiliza hasta el año 2000, y la información viene expresada en años.

Cuadro nº 6
DATOS BÁSICOS (I)

CÓD.	S	P	Pr.	T. A.	T. F.	A.T.	F.	E.	I. E.E.
1		8	L	> 50		2			1,3
2	2	2	L	12		1	>360	+	1,2,3,4
3		5	L	4		1 y 2		+	1,3
4	3	9	C	4		1	9	+	1,3
5	6	7	C	22		4			
6	3	3		6		1	>240	+	1,4
7	3	3	L	4	10	1		=	3
8	2			2 ¹		1		-	
9		4	L	13		1		=	1,3
10	22	30	L	22		*	360	+	3
11	2			2		1	6,6	+	2,4
12		1	L	3		1		+	
13		7	L	9	20	1		+	1,3
14	2	13	L	3		1	150	+	3,4
15	48	56	L	30		*	660	+	3,1
16	2			5		1			
17	2	3	L	3		1		+	
18	78	82	L	30		*	1000-1200	+	3
19	2	2		20		1			
20		3	L	3		1		+	1,3,4
21		1			12	1			1
22	2		L		< 1	1			
23	3		L	4 ¹		1			
24	6	14	L	16		*	60	=	3
25		3	L	< 1		1	36	+	1,3
26	5	5	L	25		*	18	-	
27	3	3	L	< 1	2	1			1,3
28		4	L	2		1	90-120	+	1,2,3,4
29		4	L	5		1	54	+	1,3
30	5	5	L	12		1	30	+	3
31		1	L	2		1	1,2	+	1,3
32	4		L	3		1		+	1,2,3,4
33		4	L	7		1		+	1,2,3,4
34	3		L	1	8	1			1,3

(*) Socias de cooperativas textiles.

(1) Experiencias disueltas: se contabiliza el tiempo que se mantuvieron en activo.

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración propia

LEYENDAS

S.: número de socios

P.: número de trabajadores

Pr.: procedencia de la plantilla

L.: local

C.: comarcal

T.A.: tiempo en activo

T.F.: tiempo en funcionamiento

A.T.: acceso a la titularidad

1: iniciativa propia

2: herencia

3: adquisición

4: transmisión de la actividad y
cambio de empresa

F.: facturación en miles de euros

E.: evolución

+ : evolución positiva

- : evolución negativa

= : estancamiento

I.E.E.: integración en la economía
del entorno1: consumo de servicios y/o
materias primas

2: actividades concertadas

3: recursos humanos

4: consumo indirecto a través
de los clientes

Cuadro nº 6
DATOS BÁSICOS (II)

CÓD.	S	P	Pr.	T. A.	T. F.	A.T.	F.	E.	I. E.E.
35	3	3	L	3		1			1,2,3,4
36	4	4		7		1		+	1,3
37		1	L		20	1	24	+	1,3
38		1	L	5		1	12	+	1,2
39	3	3	L	5	8	1	60	+	1,3
40	6	6	L	10	13	1		+	1,3
41	2	2	L	2	17	1			1,3
42	2	12	C	3		1	156	+	1,3
43	2		L	2		1			3
44			L		14	1			
45	2	6	C	8		1	12	+	1,3
46		5	C	4		1		+	
47		2		5	9	1		+	
48		3	L	4		1		+	1,3
49		2		> 50		2			
50	2	3	L	2		1	72	+	1,3
51	29	29	L	12		*	150-180	=	3
52	2	2	L	5		1	6	+	1,3
53	2	5	L	4		1			1,2,3,4
54	2	2	L	4		1	30	+	1,3
55	2	4	L	1		1		+	1,2,3,4
56	2	3	L	11		1		+	3
57	2	2	L	3		1	180	+	1,3
58					1	1		+	
59	2	25	L-C	6		4	4200	+	1,3
60	2	12	C	10		1		+	1,3
61				4		1			1,4
62	2	4	C	3		1	120	+	1,2,3,4
63	2	5	L	13	22	1		+	1,3
64	3	3	L	6		1		+	1,3
65	4	4	L	4		1		+	1,3,4
66	100	100	L	22		*	1200	+	1,3
67		5	C	2		1		+	1,3,4
68	4	4	L	6		1		+	1,3
69	2	4	L	1		1			1,2,3,4
70		2		3		1	72	+	1,2,3,4
71			L		8	1		+	
72		13	L	5		1		+	1,3
73		5	L	2	2	1	18	+	1,3
74	2	3	L	2		1	18	+	1,2,3,4
75	6				2	1			1,2,3

(*) Socias de cooperativas textiles.

Fuente: Trabajo de campo
Elaboración propia

LEYENDAS

- S.: número de socios
P.: número de trabajadores
Pr.: procedencia de la plantilla
L.: local
C.: comarcal
T.A.: tiempo en activo
T.F.: tiempo en funcionamiento
A.T.: acceso a la titularidad
1: iniciativa propia
2: herencia
3: adquisición
4: transmisión de la actividad y cambio de empresa
F.: facturación en miles de euros
E.: evolución
+ : evolución positiva
- : evolución negativa
= : estancamiento
I.E.E.: integración en la economía del entorno
1: consumo de servicios y/o materias primas
2: actividades concertadas
3: recursos humanos
4: consumo indirecto a través de los clientes

Cuadro nº 7
DATOS PERSONALES (I)

CÓD.	Edad	H	F	E. C.
1	53	1	A	C
2	36	3	N	C
3	26	0	N	C
4	48	2	N	C
5	46	2	M	D
6	35	2	N	C
7	37	...	e	S
8	27	...	P	S
9	56	1	A	C
10	37	1	N	C
11	43	3	A	C
12	42	1	N	C
13	48	2	N	C
14	26	...	e	S
15	44	2	N	C
16	43	2	N	C
17	29	1	N	C
18	43	2	N	C
19	45	1	N	C
20	37	2	N	C
21	38	...	P	S
22	43	2	N	C
23	39	...	P	S
24	31	1	N	C
25	44	4	N	C
26	43	...	P	S
27	42	2	N	C
28	34	1	N	C
29	34	1	N	C
30	40	2	N	C
31	32	...	P	S
32	27	...	P	S
33	39	1	N	C
34	33	...	P	S
35	33	0	N	C
36	38	2	M	D

Leyendas

H.: hijos

F.: tipo de familia

A: amplia

M.: monoparental

N: nuclear

P: vive con los padres

e: emancipada

E.C.: estado civil

S.: soltera

C.: casada

D.: divorciada

V.: viuda

Fuente: Trabajo de campo
Elaboración propia.

Cuadro nº 7
DATOS PERSONALES (II)

CÓD.	Edad	H	F	E. C.
37	45	2	N	C
38	38	1	N	C
39	57	2	sola	V
40	35	2	N	C
41	46	4	N	C
42	36	0	N	C
43	35	...	P	S
44	42	...	P	S
45	26	0	N	C
46	34	1	N	C
47	48	3	A	C
48	32	2	A	C
49	50	2	N	C
50	32	1	N	C
51	26	...	e	S
52	54	3	N	C
53	32	0	N	C
54	44	0	N	C
55	46	2	N	C
56	42	1	N	C
57	32	1	N	C
58	23	1	N	C
59	33	0	N	C
60	53	2	N	C
61	34	...	e	S
62	36	2	N	C
63	48	2	N	C
64	34	...	P	S
65	26	1	N	C
66	47	0	N	C
67	32	...	e	S
68	57	1	sola	V
69	43	2	N	C
70	38	2	N	C
71	40	0	N	C
72	42	2	A	C
73	29	...	P	S
74	38	0	A	C
75	25	...	P	S

Leyendas

H.: hijos

F.: tipo de familia

A: amplia

M.: monoparental

N: nuclear

P: vive con los padres

e: emancipada

E.C.: estado civil

S.: soltera

C.: casada

D.: divorciada

V.: viuda

Fuente: Trabajo de campo
Elaboración propia

Cuadro nº 8
ECONOMÍA FAMILIAR (I)

CÓD.	I	R	B
1	No		3
2	Sí	No	2
3	Sí	Sí	3
4	Sí	No	2
5			3
6	Sí	No	0
7	Sí	No	0
8	Sí	No	
9	No		3
10	Sí	No	3
11	Sí	No	0
12	Sí	No	3
13	Sí	No	4
14	Sí	No	3
15	Sí	No	2
16	Sí	No	0
17	Sí	Sí	3
18	Sí	No	3
19	No		3
20	No		3
21	No		3
22	Sí	No	0
23	Sí	No	0
24	Sí	No	2
25	Sí	Sí	3
26	Sí	No	2
27	Sí	No	0
28	Sí		2
29	Sí	No	3
30	Sí	No	2
31	Sí	No	0
32	Sí	No	
33	Sí	No	3
34	Sí	No	1
35	Sí	No	1
36	No	No	3

Leyendas

I.: otros ingresos

R.: relación con la
empresaB.: aportación de los
ingresos de la empresa

0 : no aporta nada

1: un complemento

2: la mitad de la renta

3: principal o único ingreso

Fuente: Trabajo de campo
Elaboración propia

Cuadro nº 8
ECONOMÍA FAMILIAR (II)

CÓD.	I	R	B
37	Sí	No	3
38	Sí	No	2
39	Sí	No	1
40	Sí	No	3
41	Sí	No	3
42	No		3
43	Sí	No	1
44	Sí	Sí	3
45	Sí	No	3
46	Sí	No	3
47	Sí	No	2
48	Sí	Sí	3
49	Sí	No	2
50	Sí	No	2
51	No		3
52	Sí	No	1
53	Sí	No	1
54	Sí	No	3
55	Sí	No	2
56	No		3
57	Sí	Sí	3
58	Sí	No	1
59	Sí	No	3
60	No		3
61	No		3
62	Sí	Sí	3
63	Sí	Sí	3
64	Sí	No	1
65	Sí	No	2
66	Sí	No	3
67	No		3
68	Sí	No	3
69	Sí	No	3
70	Sí	No	3
71	Sí	No	2
72	Sí	No	3
73	Sí	No	3
74	No		3
75	Sí	No	1

Leyendas

I.: otros ingresos

R.: relación con la
empresaB.: aportación de los
ingresos de la empresa

0 : no aporta nada

1: un complemento

2: la mitad de la renta

3: principal o único ingreso

Fuente: Trabajo de campo
Elaboración propia

Otras cuestiones incluidas son la forma de acceso a la titularidad, contemplando varias situaciones que han sido codificadas según se describe en las leyendas. En este último caso, la variedad de circunstancias descritas han sido sintetizadas en cuatro formas esenciales de acceso, la primera de ellas consiste en la propia iniciativa de la entrevistada, siendo las otras de iniciativa ajena. Las cooperativas textiles quedan al margen de esta clasificación, pues se trata de un caso especial en el que las entrevistadas no son titulares sino socias de la empresa, y la iniciativa que dio comienzo a la empresa tuvo un origen muy particular¹¹.

En cuanto a la penúltima columna, en la que se refleja la evolución de acuerdo con las impresiones de las entrevistadas y con la progresión experimentada por la facturación, el signo de la evolución en cada caso ha sido asignado en base al volumen de facturación en el último año y a la trayectoria reciente de la misma, de acuerdo a las respuestas dadas. En último término se incluye la integración económica de la empresa en el entorno, indicador que también ha sido codificado y descrito en las leyendas.

Bajo el epígrafe *Datos personales* se incluyen los aspectos relativos, como el término indica, a las circunstancias personales de las entrevistadas. Se trata de la edad, el número de hijos en caso de tenerlos, el estado civil y el tipo de familia. Esta última cuestión contempla la posibilidad de tratarse de familias nucleares, monoparentales, amplias, y tres modalidades que se han observado. Se trata por un lado de los casos en los que la protagonista vive sola, y por otro se recoge la situación de las solteras, quienes en unos casos viven con sus padres y en otros se han emancipado.

Por último se muestran datos que informan acerca de la situación económica de la unidad familiar, en el cuadro denominado *Economía familiar*. En él figuran cuestiones como la percepción de otros ingresos además de los proporcionados por la iniciativa empresarial, la relación que las otras actividades de la familia puedan mantener con la que corresponde a la entrevistada, y finalmente se aborda la posición que ésta desempeña en el conjunto de la renta familiar, en lo que constituye un acercamiento a la realidad de la plurirrenta de las familias rurales.

¹¹ Las especiales circunstancias que rodean al fenómeno de las cooperativas textiles así como el peso de las mismas en el conjunto de las empresarias rurales, justifican que centremos la atención en este tipo de empresas dedicándoles un apartado, en el que estos aspectos serán analizados.

MENU

SALIR

Capítulo 5.

EL PERFIL DE LAS EMPRESARIAS

MENU

SALIR

Capítulo 5.**EL PERFIL DE LAS EMPRESARIAS**

ESQUEMA DE ASPECTOS TRATADOS			
Aspectos demográficos	Edad		
	Estado civil		
La formación	Estudios terminados		
	Formación complementaria		
El entorno familiar	Afinidad profesional		
	Apoyo de los familiares		
El nivel de vida de las familias	Nivel de renta de la familia		
	La complementariedad de rentas		
	Aportación de la actividad empresarial a la renta familiar		
Entorno y calidad de vida	Apoyo de los familiares		
	Necesidades de las protagonistas	Presencia o no de responsabilidades familiares	
		Localización en entornos con mayor o menor disponibilidad de servicios	
	Valoración sobre la vida en el entorno	Principales carencias señaladas	
		Permanencia en el pueblo vs. traslado por trabajo	
		Disponibilidad de servicios y movilidad	
		La rentabilidad de la vida en el medio rural	
		Ventajas e inconvenientes	
La doble tarea	Situación actual	Los usos del tiempo	Distribución del tiempo
			El tiempo libre
		La tensión entre los dos papeles	
	Perspectivas futuras	Percepción de la doble tarea entre las nuevas generaciones	

Antes de abordar el análisis, conviene hacer algunas aclaraciones. En primer lugar, en ningún momento se pretende que las 75 experiencias analizadas sean representativas de la totalidad del empresariado malagueño. Una vez planteados los obstáculos encontrados en los primeros sondeos de esta investigación, así como las limitaciones que ello ha significado a la hora de efectuar el muestreo y seleccionar las iniciativas que componen nuestro universo de estudio, éstas serán consideradas y analizadas teniendo en cuenta los términos citados. Aceptando lo anterior, y con el fin de simplificar la redacción, en adelante se empleará la expresión 'empresariado femenino' en referencia a las experiencias estudiadas, sin que ello signifique necesariamente la plena identificación de éstas con aquél.

En segundo lugar, los diferentes estadios del proceso empresarial que se han reconocido, desde las *emprendedoras* hasta las *asociaciones*, son contemplados como parte de una única entidad, la de las mujeres que, por cuenta propia, desarrollan actividades en el ámbito productivo. La integración de estos casos en el total ha tenido lugar a sabiendas de que su situación en el plano jurídico no se ajusta a los términos habituales del análisis económico, en la medida en que su relación con la economía formal es poco clara o está por definir.

En la abundante literatura que existe sobre la participación femenina en la economía, hay numerosas referencias a esta cuestión. En ellas a menudo se cuestiona un hecho, y es precisamente la limitación que el análisis tradicional ha mostrado, al no encontrar la forma de reflejar situaciones como las descritas, en las que la participación de la mujer en la esfera productiva carece de formulación concreta. Esto determina que el trabajo realizado por las mujeres en estas situaciones pase desapercibido para el discurso oficial¹. Este hecho justifica el empleo del término

¹ BENERÍA, L. (1993): 'Comptabilizant el treball de les dones: una evaluació del progrés de dues dècades'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Núm. 22. Pp. 91-113.

CARRASCO, C. (1998): 'Género y valoración social: la discusión sobre la cuantificación del trabajo de las mujeres'. *Mientras Tanto*. Núm. 71. Pp. 61-79.

NADAL, J. (1997): 'Seminari internacional Erasmus 'Gènere i treball'. Durham, del 9 al 14 d'abril de 1996'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Núm. 30. Pp. 215-217.

PUJOL, H. (1994): 'Geografia y gènere en el marc de l'Europa meridional'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Núm. 24. Pp. 126-217.

VAIOU, D. (1995): 'El treball de les dones i la vida quotidiana al sud d'Europa'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Núm. 26. Pp. 219-231.

invisibilidad del trabajo femenino, y ha sido objeto de no pocas reflexiones en los estudios con enfoque de género en las ciencias sociales.

En el caso que nos ocupa, y teniendo en cuenta que la concepción de este trabajo tuvo lugar compartiendo los planteamientos de la Geografía de Género², considero que rechazar de plano las experiencias que no se acojan al concepto de *empresa* supondría ignorar los aspectos críticos del discurso. No obstante, mi intención no es en absoluto que este trabajo constituya una transgresión al análisis habitual. De hecho, más del 75% de las iniciativas que componen el universo de estudio son empresas legalmente constituidas, a las que hay que sumar aquéllas que se encuentran en proceso de constitución, lo que en total representa más del 90% de la muestra. El resto de las experiencias constituyen, como expliqué en su momento, ejemplos de la realidad, no siempre favorable, a la que se enfrentan las mujeres rurales, de manera que su inclusión en este estudio ha de entenderse desde su aceptación como estrategias adoptadas ante ciertas circunstancias.

Estado de la cuestión: algunas aportaciones.

Al estudiar el mercado laboral, señalábamos el incremento del empresariado femenino que se está constatando en los últimos tiempos, proceso que están experimentando en mayor proporción que los varones y que se ha puesto en relación con las escasas o poco atractivas oportunidades que las mujeres tienen de incorporarse al mundo laboral por cuenta ajena.

Si las condiciones de acceso y promoción en el mundo laboral son difíciles para las mujeres, esta circunstancia se recrudece cuando nos situamos en el medio rural, donde las oportunidades de empleo son menores en general para ambos sexos a lo que se añade el predominio de actividades que, por norma general, son desempeñadas por hombres.

Antes de abordar los casos concretos de las experiencias conocidas, recogeremos la aportación que algunos investigadores han hecho con respecto al tema que estamos tratando. Ello nos permitirá contar con la base de los conocimientos adquiridos desde varios puntos de vista, lo que esperamos contribuirá a enriquecer el análisis.

² En el primer capítulo de este trabajo se exponen detenidamente los principios de la Geografía del Género, así como una revisión de la producción geográfica que se inscribe entre sus planteamientos.

Alicia Langreo³ señala las principales características del trabajo en el medio rural en comparación con el urbano, algunas de las cuales hacen de aquél un marco aún menos propicio a la absorción de mano de obra femenina. Así, cabe destacar los siguientes aspectos:

- Menor oferta de trabajo público, siendo éste el sector donde la desigualdad por género tiene menor incidencia.
- Menor importancia del empleo en los servicios, salvo en las zonas de especialización turística.
- Mayor peso del trabajo por cuenta propia, y en consecuencia, menor importancia del trabajo asalariado.
- Los empleos por cuenta ajena y las ayudas familiares se caracterizan no sólo por su menor peso, sino también por su eventualidad y su estacionalidad.
- Mayor protagonismo de la empresa familiar.
- Frecuente relación entre los vínculos familiares y los económicos, incidiendo a menudo en la falta de definición e incluso confusión en las relaciones laborales.
- Escasez de empleos cualificados, y baja cualificación de la mano de obra por cuenta ajena.
- Tendencia a la fuerte dependencia de un sector económico.
- Fuerte incidencia de la economía sumergida en todos los sectores.
- Debido a la participación de la mujer en el trabajo agrario y en la industria rural, así como al mantenimiento de sus tareas en el seno de las familias, su

³ LANGREO NAVARRO, A. (2000): 'Nuevos yacimientos de empleo: su implantación en el medio rural'. Pp. 111-118. En INSTITUTO DE LA MUJER (2000): *Congreso Europeo de mujeres rurales. Madrid, 16 y 17 de diciembre de 1999. Ponencias e intervenciones en mesas redondas*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 221 pp.

intervención en el trabajo total es muy elevada traduciéndose en una sobrecarga mayor aún de la que se detecta en las áreas urbanas.

En lo que respecta a las iniciativas y actividades empresariales, que de algún modo ven la luz como alternativa a las limitadas posibilidades ofrecidas por el mercado laboral a las mujeres, Rosalía Martínez y María Jesús Rodríguez⁴ analizan el empresariado femenino andaluz señalando las principales características del mismo.

En primer lugar, las fórmulas jurídicas adoptadas son la de autónoma por un lado, y algunos tipos de sociedad por otro: anónima, laboral, limitada, cooperativa y anónima laboral.

En segundo lugar, se trata de empresas en las que predomina el pequeño tamaño, la mayoría con menos de 5 personas en la plantilla. En cuanto a la dedicación, las empresarias no agrarias se concentran en el comercio y la hostelería, subsectores que agrupan a más del 60% de las empleadoras.

En tercer lugar, las autoras citadas examinan la situación de las empresarias andaluzas tratando de identificar entre ellas un perfil o perfiles. En este sentido, señalan la existencia de algunos modelos que han podido ser reconocidos, de acuerdo a distintos criterios. Así, según el contexto en el emerge y se desarrolla la actividad, distinguen un primer nivel integrado por la empresaria urbana de un lado, y la empresaria rural de otro.

La segunda diferenciación se basa en el proceso que ha dado origen a las iniciativas, apoyándose en la trayectoria anterior de la protagonista o protagonistas de la experiencia. Los indicadores considerados en el diseño del perfil son la edad, la formación, la situación familiar, la actividad laboral anterior y los recursos personales para el comienzo de la actividad. La consideración de estos factores conjugados con el anterior (contexto rural/urbano), ha permitido a las autoras efectuar una aproximación a lo que podría constituir el modelo o representación de las empresarias andaluzas. Éstas se aglutinarían en torno a dos categorías, las empresarias urbanas frente a las empresarias rurales. Las primeras tienden a caracterizarse por ser más jóvenes, tener

⁴ MARTÍNEZ GARCÍA, R. y RODRÍGUEZ GARCÍA, M.J. (2002): 'Situación de las mujeres empresarias en Andalucía'. Pp. 16-24. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): *Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp.

mayor formación, carecer de experiencia laboral anterior, tienen cargas familiares, adoptan preferentemente la fórmula de sociedad laboral y han sido beneficiarias de ayuda o subvención pública para el inicio de su actividad.

Las empresarias rurales suelen ser de mayor edad, con experiencia laboral frecuentemente en la economía informal y ayuda familiar, menor formación y con tendencia a asociarse en cooperativas. Comparten con las urbanas el peso de las cargas familiares y la percepción de financiación pública para las fases iniciales de la actividad. En este último aspecto, hay que añadir la formación para la actividad, para lo que las empresarias rurales suelen contar con ayudas públicas, con el objetivo de paliar las carencias formativas que las separan de las urbanas.

En relación con lo que venimos exponiendo, las experiencias que hemos tenido ocasión de conocer durante la realización del trabajo de campo de esta investigación, permiten dar luz a estos y otros aspectos de la vida profesional y familiar de las empresarias rurales. Se han realizado entrevistas en profundidad a 75 mujeres titulares o socias mayoritarias de actividades empresariales, a través de las cuáles se indagó sobre una gran variedad de cuestiones relativas tanto a su vida profesional como al plano familiar. En las líneas que siguen, se efectuará un análisis de los resultados de las entrevistas y de las encuestas complementarias.

5.1. EL PERFIL DE LAS EMPRESARIAS.

5.1.1. Los aspectos demográficos.

La distribución de las entrevistadas según la edad aparece reflejada en el cuadro nº 5.1. De él se desprende una primera apreciación en el espacio provincial, y es una tendencia a la dispersión de los efectivos en los diferentes tramos de edad, exceptuando el menor peso relativo de las mujeres menores de 30 años. Esta tendencia global es sin embargo contrastada por el comportamiento de los espacios comarcales, salvo el Valle del Guadalhorce, con una distribución más parecida a la provincial. En efecto, el resto de las comarcas muestran una pauta diferente, no sólo por una mayor concentración en determinados intervalos, sino por la falta de un perfil concreto, al menos en este nivel de desagregación. Así, en unos espacios cobran más importancia las edades centrales (como es el caso de la Serranía de Ronda), mientras

que en otros el grueso de las entrevistadas se desplaza hacia los intervalos de mayor edad (tal es la situación en la Comarca Norte).

Cuadro nº 5.1
DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DE EDAD

ÁMBITO ESPACIAL	TOTAL EMPRESARIAS						TOTAL	EMPRESARIAS SOLTERAS						TOTAL
	< 26	26-30	31-35	36-40	41-45	> 45		< 26	26-30	31-35	36-40	41-45	> 45	
Comarca Norte	...	21	5.2	15.7	31.5	26.5	100	...	66.6	33.3	...	...	...	100
Vélez	...	7.7	30.7	23	38.4	...	100	40	20	40	...	...	...	100
Serranía de Ronda	...	...	30	40	10	20	100	...	...	100	...	...	...	100
Valle del Guadalhorce	6	12.1	30.3	12.1	15.15	24.2	100	12.5	25	50	...	12.5	...	100
PROVINCIA	2.6	12	24	18.6	22.6	20	100	17.6	29.4	47	...	5.8	...	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Sin embargo, al agrupar al conjunto de las empresarias en torno a la edad central de 36 años, los resultados expresados en el cuadro nº 5.2 muestran en la mayoría de los espacios la tendencia a la concentración de las entrevistadas a partir de esta edad.

El motivo de elegir esta edad no es sólo el de su ubicación central en la clasificación. Además de ello se ha tenido en cuenta otro factor apuntado tanto por la literatura que existe sobre el tema como por nuestras entrevistadas. Se trata de la incidencia de los ciclos reproductivos en la decisión de las mujeres de incorporarse al mercado laboral⁵. Esto determina que, en no pocos casos, se espere a que las

⁵ La bibliografía no ofrece demasiadas dudas acerca de este hecho. Solsona y Treviño (1995) señalan en este sentido la relación que existe entre los desniveles de las tasas de actividad entre los géneros y la distribución por edad, siendo que esta distancia se acentúa en las etapas del ciclo vital de mayor trabajo reproductivo. En este contexto general observado por las autoras en Europa, en España este hecho muestra si cabe una mayor intensidad que en el resto del continente.

responsabilidades familiares sean más livianas, lo que se traduce en un mayor peso relativo de ciertos tramos de edad a la hora de tomar la iniciativa laboral o, en el caso que nos ocupa, empresarial. Así lo manifiestan buena parte de las empresarias, que en algún momento de su trayectoria se han visto obligadas a abandonar la condición de ocupadas, a retrasar su incorporación a la misma, o incluso a recurrir a la economía informal como única manera de compatibilizar la doble carga. En este sentido, destacan testimonios como los que siguen:

Cuadro nº 5.2: Distribución en torno a los 36 años

Tramos de edad	Comarca Norte	Vélez	Serranía de Ronda	Valle del Guadalhorce	PROVINCIA
< 36 años	26.3	38.6	30	48.6	38.8
> 36 años	73.7	61.4	70	51.4	61.2
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

'(...) estaba con tres niños, mi suegro... total que no entré (...) con el tiempo (...) yo entonces estaba más suelta, porque el niño ya iba al colegio' (experiencia nº 11, anexo p. 70).

'(...) siempre he trabajado en la costura en casa, porque no me podía ir fuera, la niña era chica, y luego tenía que ir a la escuela' (experiencia nº 12, anexo p. 81).

'Lo primero, superarte, porque nunca has podido hacer nada, porque antes ni guardaría, cuando yo criaba a mis hijos, no había guarderías. También en casa tenía el trabajo de la casa (...) luego ya los niños se hicieron mayores y se fueron a estudiar, pero bueno te encontrabas todavía joven y la tarea de casa te venía bien (...) yo me encuentro todavía en una edad, que digo 'voy a desarrollar esto que me gusta'. Y Lola y yo, que nos gustaban las mismas cosas, ella también con sus niños mayores (...) ' (experiencia nº 16, anexo p. 107).

'(...) dejé el trabajo porque quería tener niños, y el horario era muy malo. Yo vivía en Antequera, era una empresa textil, eran nueve horas diarias, y no puedes tener un niño en manos de la gente... o tener una mujer, que no

me compensaba, porque ganaba un sueldo base. Y luego mi marido, lo destinaron a 300 kilómetros' (experiencia nº 16, anexo p. 111).

'(...) yo he tenido tienda allí en el pueblo, pero la quité porque tenía los niños, vivía aquí y no podía (...) cuando eran más pequeños los niños, pues me tuve que venir (...) ' (experiencia nº 27, anexo pp. 161-162).

'Yo tengo a mi hijo ya con 19 años, entonces no he tenido mucho problema, porque cuando era pequeño no trabajaba. Guardería no hay, pero es que normalmente las mujeres no trabajan' (experiencia nº 33, anexo p.212).

'(...) de hecho tuve que elegir, o hacía oposiciones y cogía interinidad, para que me mandasen fuera, o me quedaba aquí con los niños (...) pues decidí quedarme aquí' (experiencia nº 37, anexo p. 255).

El estado civil de las empresarias puede arrojar más luz a esta cuestión. Así, según se desprende del cuadro nº 5.3, la comarca con mayor proporción de solteras en relación al resto de espacios, esto es, Vélez, es la que a su vez concentra más empresarias con edades inferiores a los 36 años, en correspondencia con el menor peso relativo de las cargas familiares ligadas. Del mismo modo, en la Comarca Norte y en la Serranía de Ronda coinciden los más altos porcentajes de casadas de la provincia, y los mayores pesos de las empresarias mayores de 36 años.

Cuadro nº 5.3
ESTADO CIVIL

ÁMBITO ESPACIAL	Soltera		Casada		Divorciada		Viuda		TOTAL	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Comarca Norte	3	15.78	15	78.9	1	5.26	...	...	19	100%
Vélez	5	38.4	8	61.5	...	...	...	...	13	100%
Serranía de Ronda	1	10	7	70	1	10	1	10	10	100%
Valle del Guadalhorce	8	24.24	24	72.7	...	...	1	3	33	100%
PROVINCIA	17	22.6	54	72	2	2.6	2	2.6	75	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Continuando con este razonamiento, la situación que se observa en el Valle parece no ajustarse a lo expuesto, ya que se trata de la comarca en la que el umbral de 36 años tiene menos impacto, mientras que las empresarias casadas alcanzan una elevada proporción. Para comprender mejor la configuración de estos perfiles, es necesario incluir en el análisis otro tipo de factores, como el de la disponibilidad de servicios que aligeren las cargas familiares. Aunque se trata de una cuestión que más adelante abordaremos en profundidad, no es aventurada la afirmación de que, a medida que las mujeres encuentren más facilidades en ese sentido, la injerencia de las responsabilidades familiares en el desarrollo de su faceta profesional se verá atenuada. Por el momento, dejaremos esta cuestión pendiente de una reflexión más profunda en páginas posteriores, donde retomaremos este asunto desde el análisis del entorno y la calidad de vida.

Para terminar con el análisis de la edad, cabe preguntarse si la tendencia a concentrar a las empresarias en edades más avanzadas que se observó al principio, no refleja más que el hecho de que han tenido más tiempo (han vivido más) para llevar a cabo iniciativas empresariales que las mujeres jóvenes. Pese a que esta suposición no deja de ser bastante lógica, y adelantándonos nuevamente a temas posteriormente tratados, es posible asegurar que no es el caso que nos ocupa, como así lo revelan las cifras relativas al tiempo que las entrevistadas llevan al frente de la gestión⁶.

En lo que al estado civil se refiere, la apreciación global que se desprende de los datos y que se refleja en el cuadro nº 5.3, es el predominio de las casadas sobre el resto de situaciones, hecho que es común a todos los espacios considerados. La menor representación de solteras en las mujeres con espíritu emprendedor, puede encontrar alguna correspondencia con un hecho constatado por interesantes aportaciones, que señalan la relación entre la menor vinculación a la esfera reproductiva (esto es, la situación que suele darse entre solteras y jóvenes) y la ocupación por cuenta ajena, habida cuenta de su mayor disponibilidad de tiempo⁷.

El hecho de que las mujeres libres de responsabilidades familiares tengan menos problemas para acceder al mercado laboral por cuenta ajena, puede explicar en cierto modo el que no se vean abocadas al autoempleo con tanta intensidad como las demás.

⁶ Al contemplar el tiempo que las entrevistadas llevan al frente de la gestión, se observa que en su mayor parte han accedido a la misma hace menos de cinco años.

⁷ SABATÉ. A (1989): *Las mujeres en el medio rural*. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Madrid. 170 pp.

Esta conclusión debe matizarse con otros aspectos a tener en cuenta, que pueden explicar la decisión de nuestras entrevistadas solteras a emprender un proyecto empresarial.

Para concluir con la cuestión demográfica, uno de los aspectos señalados por la bibliografía sobre el empresariado femenino andaluz, era la incidencia de la ruralidad en la edad media de las empresarias, mayores en los medios rurales que en los urbanos. En el caso que nos ocupa carecemos de información sobre empresarias urbanas para comparar. Pero si observamos la distribución de las empresarias en los municipios según su número de habitantes (cuadro nº 5.13), podemos decir que el Valle del Guadalhorce es la comarca con menores rasgos de ruralidad o con mayor influencia de pautas urbanas, tanto por el porcentaje de mujeres concentradas en núcleos mayores de 10000 (56.5%) como por la situación de la comarca en sí, incluyendo en su área a la capital provincial (aunque ésta no ha sido considerada en nuestro estudio, no se puede negar la influencia que ejerce en el espacio cercano, que constituye una buena parte de la comarca). Y es este ámbito comarcal el que registra menor proporción de empresarias mayores de 36 años, tanto es así que su peso en el global de las mujeres consideradas (no olvidemos que las empresarias del Valle suponen el 44% del total provincial) arrastra los resultados provinciales. Así pues, el mayor peso del empresariado más joven se corresponde con el área más abierto a la influencia metropolitana, que al mismo tiempo es el que cuenta con mayor proporción de empresarias en núcleos considerados *urbanos*, según la clasificación de Ocaña et al.

Por el contrario, las comarcas con mayor carácter rural (en base a su porcentaje de empresarias en municipios menores de 2500 habitantes y a la menor exposición a la influencia de la capital), presentan un empresariado con una estructura de edad más envejecida.

5.1.2. La formación.

Los niveles formativos pueden señalar una aparente contradicción, como es el hecho de que la indudable mejora en la formación de las mujeres no se corresponda con mejores perspectivas en el terreno laboral, algo que está ocurriendo en la región y en la provincia, como vimos en el capítulo del mercado laboral, donde pudimos constatar que, en los últimos años, la tasa de paradas experimenta un incremento cualitativo, registrando entre sus filas a un mayor porcentaje de mujeres mejor formadas. Es decir, el nivel formativo evoluciona a mayor ritmo que el ocupacional,

fenómeno cuya incidencia por géneros es desigual, afectando en mayor medida al colectivo femenino. Si esto es la apreciación global que se desprende del mercado laboral y de la población activa, la situación en el medio rural es lógicamente más cruda, habida cuenta de las menores oportunidades laborales, cuantitativa y cualitativamente, que estos espacios ofrecen a las mujeres.

Cuadro nº 5.4
FORMACIÓN: ESTUDIOS TERMINADOS

	Ámbito espacial	Sin estudios		Primarios		Secundarios		Superiores		TOTAL	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
TOTAL DEL EMPRESARIADO	Comarca Norte	1	5.2	8	42.5	3	15.7	7	36.8	19	100%
	Vélez	...	...	6	46	5	38.4	2	15.3	13	100%
	Serranía de Ronda	...	...	3	30	3	30	4	40	10	100%
	Valle del Guadalhorce	...	...	9	27.2	18	54.5	6	18.1	33	100%
	PROVINCIA	1	1.3	26	34.6	29	38.7	19	25.3	75	100%
EMPRESARIAS SOLTERAS	Comarca Norte	...	...	...	...	1	33.3	2	66.6	3	100%
	Vélez	...	...	1	20	3	60	1	20	5	100%
	Serranía de Ronda	...	...	...	...	1	100	...	...	1	100%
	Valle del Guadalhorce	...	...	...	...	6	75	2	25	8	100%
	PROVINCIA	...	...	1	5.8	11	64.7	5	29.4	17	100%
RESTO DE LAS EMPRESARIAS	Comarca Norte	1	6.25	8	50	2	12.5	5	31.2	16	100%
	Vélez	...	...	5	62.5	2	25	1	12.5	8	100%
	Serranía de Ronda	...	...	3	33.3	2	22.2	4	44.4	9	100%
	Valle del Guadalhorce	...	...	9	36	12	48	4	16	25	100%
	PROVINCIA	1	1.7	25	43	18	31	14	24	58	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Así pues, la falta de oportunidades laborales que en general afecta a las mujeres rurales, se acentúa cuando se tienen en cuenta los altos niveles de formación adquiridos en los últimos años, que hacen que las escasas posibilidades de trabajar por cuenta ajena sean percibidas como poco acordes a sus expectativas.

Para hacernos una idea más precisa de ello, el cuadro nº 5.4 ofrece los resultados de la pregunta relativa a los estudios terminados. De los datos se desprende el notable nivel formativo que caracteriza a las entrevistadas. Más de la tercera parte han terminado los estudios medios, y un cuarto tienen estudios superiores, lo que significa que casi el 65% de las empresarias rurales han superado ampliamente el nivel de enseñanza básica. En cuanto al resto, la proporción de mujeres sin estudios es residual, ya que sólo el 1,3 del total se encuentra en esta situación.

Si esto es así como norma general, al aislar a las solteras del resto los resultados son aún más rotundos, pues el 94% de las empresarias solteras tienen al menos estudios medios, mientras que apenas el 6% se ha quedado en la enseñanza básica, y ninguna carece de formación.

Cuadro nº 5.5
FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

ÁMBITO ESPACIAL	Total empresariado			Empresarias solteras			Resto empresariado		
	¿Realizó cursos?		TOTAL	¿Realizó cursos?		TOTAL	¿Realizó cursos?		TOTAL
	SÍ	%		SÍ	%		SÍ	%	
Comarca Norte	12	63.1	19	3	100	3	9	56.2	16
Vélez	8	61.5	13	4	80	5	4	50	8
Serranía de Ronda	9	90	10	1	100	1	8	88.8	9
Valle del Guadalhorce	23	70	33	7	87.5	8	17	68	25
PROVINCIA	53	70	75	15	88.2	17	38	65.5	58

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Al comparar los dos grupos, se observa que el cuadro formativo de las empresarias solteras es bastante más elevado que el del resto, especialmente en los niveles medios. Esta diferencia se incrementa si consideramos la formación complementaria, detallada en el cuadro nº 5.5. La lectura de los datos expuestos señala nuevamente la mejor preparación de las empresarias solteras, de las cuales casi el 90 % ha completado su formación académica.

En el concepto de formación complementaria tienen cabida, por un lado, los cursos que las empresarias han seguido una vez conocida la actividad a la que se iban a dedicar, y que han realizado como vía de capacitación y preparación, con el fin de desempeñar las tareas relacionadas con el proyecto empresarial de la mejor manera posible. Las materias en las que se formaban trataban tanto de aspectos específicos de la actividad, como de cuestiones relativas a las funciones gerenciales y administrativas propias de la empresa. La realización de estos estudios no sólo ha tenido lugar en el inicio de la actividad, cuando ésta se encontraba en la fase previa a la constitución de la empresa. En efecto, y como tendremos ocasión de comprobar cuando examinemos las estrategias seguidas para afrontar determinados obstáculos, la capacitación en temas relacionados con la administración de empresas no suele formar parte de los contenidos docentes en la formación tradicional, excepción hecha de algunas titulaciones universitarias. Es por ello que, una vez se han superado las primeras etapas de la experiencia empresarial y la protagonista se enfrenta a la gestión cotidiana, aparecen lagunas formativas que ha de solventar completando su formación.

Por otro lado, la formación complementaria a la que nos referimos también comprende los estudios que se han seguido sin que estén relacionados necesariamente con la actividad empresarial. Normalmente se corresponde con una situación concreta, una vez finalizada los estudios secundarios, momento en que las mujeres rurales no desean continuar con la enseñanza reglada y, conscientes de la necesidad de completar su currículo, se inclinan por la realización de diferentes cursos, esperando con ello acceder al mercado laboral con más y mejores expectativas.

Esta última circunstancia se encuentra ligada preferentemente al colectivo de las solteras y las jóvenes. Ello es así no sólo porque disponen de más tiempo al estar liberadas de las cargas familiares. Además de ello, la mejora de su nivel educativo y la superación de los límites formativos es para ellas una prioridad, respondiendo a la

nueva escala de valores que caracterizan a las generaciones más jóvenes en los medios rurales, frente a las pautas culturales de sus madres⁸.

En general, ellas han invertido tiempo en su formación, tanto en la reglada como en la realización de cursos de diverso tipo. Y sus entornos no les ofrecen oportunidades laborales acordes a su formación ni a las expectativas creadas. Esta falta de correspondencia entre la cualificación de la población activa femenina y la incapacidad del mercado laboral para absorber este potencial, es una realidad constatada por no pocos investigadores⁹, quienes han reflexionado en torno al problemático acceso de las mujeres al mundo laboral en igualdad de condiciones que sus compañeros varones. De las numerosas aportaciones que existen sobre la materia, las conclusiones vienen apuntando hacia el autoempleo, que se configura con peso creciente como una alternativa. Del mismo modo, a través del análisis a las fuentes estadísticas oficiales¹⁰ se ha podido constatar que este panorama laboral tan poco alentador para las mujeres, tiene lugar en todos los ámbitos espaciales considerados en el estudio, desde el nacional hasta el provincial.

En líneas anteriores apuntábamos la idea de que el inferior peso de las empresarias solteras en la totalidad de las que integran nuestro estudio, pudiera encontrar explicación en la mejor situación de partida que tienen a la hora de acceder a un puesto de trabajo, en relación a su mayor disponibilidad de tiempo. Esto les permitiría

⁸ Los nuevos valores que han llegado al medio rural alterando la forma de pensar y de actuar en las nuevas generaciones, constituyen un prolífico tema de estudio en las Ciencias Sociales. En el primer capítulo de este trabajo, se ofrece una revisión de la abundante aportación científica sobre la materia. Del mismo modo, en el segundo capítulo, en el apartado que trata de la situación de las mujeres en el mundo rural, se reflexiona en torno a la ‘quiebra generacional’, fórmula que expresa los planteamientos de las jóvenes, cuya mejor formación y mayor ambición les inspira serias dudas sobre las limitadas posibilidades de los entornos rurales.

⁹ ALEMANY, C. (1999): ‘Igualdad de oportunidades y convenios colectivos’. Pp. 41-48. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): ‘Análisis de las políticas públicas de acción positiva en el empleo’. Pp. 243-259. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): op. cit.

RODRÍGUEZ MOROÑO, P. (1999): ‘Mujeres y mercado de trabajo: una aproximación al caso andaluz’. Pp. 15-40. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): op. cit.

TOHARIA, L. et al. (1998): *El mercado de trabajo en España*. Madrid. McGraw-Hill. Citado en RODRÍGUEZ, P. (1999): op. cit. P. 36.

¹⁰ Conviene consultar el capítulo dedicado al mercado laboral, en el que se lleva a acabo un estudio de estas y otras cuestiones relativas al empleo y a la problemática que el mundo laboral plantea a las mujeres que quieren acceder a él.

aceptar empleos con horarios poco flexibles, o desplazarse fuera del pueblo a trabajar. Al examinar los niveles educativos se ha podido comprobar que no sólo disponen de más tiempo, sino que cuentan con un bagaje formativo superior. Sin embargo, y como señalan las protagonistas de esta situación, las opciones laborales no se adaptan a sus expectativas:

'De estar pegando bandazos, ella de camarera y yo de secretaria, pero sin sueldo estable, sin seguro (...) Además de secretaria eran las mismas horas, sin sueldo estable, sin seguro, y cualquier día te podían echar' (experiencia nº 43, anexo p. 316).

'Yo antes trabajaba en lo que salía, he estado de limpiadora, administrativo... siempre eventual, en precario, sin constancia ni estabilidad' (experiencia nº 67, anexo p. 458).

Las escasas oportunidades de empleo unido a la baja calidad de los mismos, anima a las jóvenes a buscar otras alternativas. Las que no tienen la responsabilidad del matrimonio o la maternidad, tienen más opciones a culminar sus aspiraciones en empleos fuera de sus entornos inmediatos, ya sea en la Costa, en la capital provincial, o en las grandes cabeceras comarcales, en el sector de los servicios:

'(...) trabajo para las mujeres, como no te vayas al campo o a la cooperativa (...) una niña está en la consulta de un dentista, alguna está en una tienda, pero no le compensa, porque tiene que estar todo el día fuera, y se gasta más en transporte que lo que gana. (...) Hombre los niños van a prepararse a Antequera, a academias, al instituto (...) y luego los mayores, cuando se acaba la aceituna, se van para la Costa, de camarero, cocinero... cada uno lo que puede' (experiencia nº 16, anexo p. 109).

'(...) Y es que las miras de todos los socios es que necesitábamos volver al pueblo, pero necesitábamos tener un trabajo' '(...) la Costa, es que está cerca (...) uno de los objetivos cuando creamos la empresa, era trabajar aquí, porque es duro, a sea, o te vas definitivamente y creas tu casa allí y te olvidas del pueblo... porque es terrible tener que ir y venir' (experiencia nº 34, anexo pp. 214 y 222).

'(...) unas están casadas, otras están cuidando niños, limpiando, o la cooperativa... a mí eso la verdad, me preocupa mucho (...) O te vas a la Costa, hoteles, bares, restaurantes... (...) Tienes que tener una idea, desarrollarla... son muchos riesgos, pero si eres joven y no te arriesgas, ¿cuándo lo vas a hacer? (...) y tienes que moverte, porque no es tan fácil (...) en el plano laboral no es fácil ni mucho menos. Las cosas hay que trabajárselas' (experiencia nº 61, anexo p. 424).

Aquellas que prefieren quedarse en su lugar de origen a pesar de lo limitado de sus posibilidades laborales por cuenta ajena, tienen ante sí dos opciones, el conformismo o la ruptura. Las que siguen esta última son las que tienden a montar su propio negocio. Así pues, podemos afirmar que las mujeres solteras que integran el colectivo de empresarias rurales de este estudio, son las que, en base a su mejor cualificación y ante la imposibilidad de encontrar la adecuada cabida en el marco laboral de sus entornos, deciden tomar la iniciativa empresarial en espera de un mejor panorama.

Para reafirmar la validez de la última aseveración, sería conveniente atender a los propios testimonios en relación a una cuestión, la referente a las motivaciones que animaron su decisión de emprender. Éste y otros aspectos serán abordados más adelante, cuando centremos nuestra atención a la actividad empresarial propiamente dicha, y será concretamente en el análisis de los inicios de las experiencias cuando dilucidaremos esta cuestión.

5.1.3. El entorno familiar.

El hecho de tomar la decisión de iniciarse en el mundo empresarial, supone asumir una serie de compromisos. De un lado, compromete los recursos económicos de la unidad familiar, al menos al principio. De otro lado, compromete así mismo el tiempo dedicado a la familia y a las responsabilidades adscritas al género femenino, que se reduce sensiblemente, y en mayor medida que lo haría la dedicación laboral por cuenta ajena, habida cuenta de lo absorbente que puede llegar a ser la tarea a emprender:

'(...) no paras nunca de pensar, de maquinar... llegas a la casa y es un sin vivir...' (experiencia nº 13, p. 84).

'(...) Yo estaba agotada, llevaba la recepción, la administración, los contactos con la gente, limpiaba el salón (...)' (experiencia nº 28, anexo p. 169).

'(...) El niño de esta mujer tiene unos dos años. Ella ha tenido un bar durante un tiempo alquilado y lo ha dejado, entonces claro el niño, ella me contaba que el niño le decía 'ya no tenemos bar, ya tenemos casa', y con dos años' (experiencia nº 28, anexo p. 174).

'(...) ser empresaria es un constante quebradero de cabeza. (...) te acuestas y estás pensando en la reunión de la semana que viene, o montar este stand...' (experiencia nº 35, anexo p.229).

Así pues, es lógico pensar que, ya que se arriesga en lo económico y en lo afectivo, el entorno más cercano, esto es, los progenitores y la pareja, constituyen factores de peso, con su apoyo o con la falta del mismo, en la toma de la decisión.

‘(...) Porque siempre tienes un apoyo, no es lo mismo cuando tienes que hacer algo sola, que cuando sabes que tienes alguien que está ahí para lo que sea, para el día que estés triste y hartarte de llorar, y te anima, hasta decirte que si necesitas tanto, pues vamos a tal sitio, yo te acompaño... lo que es el apoyo psicológico, sentimental hasta el económico’ (experiencia nº 28, anexo pp. 172-173).

Por lo expuesto con anterioridad, se ha considerado de gran interés recabar información acerca de la cuestión, por lo que tanto en las encuestas como en las entrevistas se incluyeron preguntas relativas al tema. Las preguntas se centraban en dos aspectos: si se recibió apoyo por parte de los padres y/o del marido, y si la profesión de éstos guarda alguna relación con la actividad desarrollada por la entrevistada. Esta última referencia encuentra justificación en la suposición de que, de encontrar afinidades entre las actividades de ésta y aquéllos, al apoyo prestado se podría añadir la experiencia compartida.

Cuadro nº 5.6
AFINIDAD PROFESIONAL Y APOYO DE LA FAMILIA

ÁMBITO ESPACIAL	PROGENITORES							ESPOSO						
	Afinidad profesional			Apoyo a la iniciativa				Afinidad profesional			Apoyo a la iniciativa			
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	Indiferencia	TOTAL	SI	NO	TOTAL	SI	NO	Indiferencia	TOTAL
Comarca Norte	21	79	100%	85	...	15	100%	40	60	100%	100	...	...	100%
Vélez	7.7	92.3	100%	75	...	25	100%	25	75	100%	100	...	...	100%
Serranía de Ronda	...	100	100%	100	...	...	100%	42.8	57.2	100%	85	...	15	100%
Valle del Guadalhorce	6	94	100%	95	5	...	100%	36	64	100%	100	...	...	100%
PROVINCIA	9.4	90.6	100%	89	1.8	9	100%	32.4	63.6	100%	98	...	2	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

A tenor de los resultados obtenidos, puede decirse que la actitud de la familia favorece claramente la iniciativa llevada a cabo por la empresaria. El escaso peso de la falta de apoyo, reducido a menos del 2% del total y únicamente entre los progenitores, así lo muestra. Conviene explicar que, en estos casos, la postura reacia de los padres no se debe a la pervivencia de estereotipos culturales tradicionales, como los ligados a la asignación de determinadas funciones según los géneros, línea de pensamiento desde la cual la dirección empresarial correspondería a los hombres. La falta de apoyo se debe más bien al temor al componente de riesgo que la empresa conlleva, y a la preferencia hacia empleos más 'seguros':

'A lo mejor al principio les extraña, les choca que no tenga un trabajo como el de mi hermana, en la cooperativa, les choca que haga una cosa nueva, distinta (...) hacerte cuenta de que es normal que piensen así, y no esperar otra cosa, porque son de otra generación, mis padres son mayores (...) es normal que se preocupen, que se asusten, 'dónde vas... ya verás...' y esperar otra cosa sería engañarme' (Experiencia nº 61, anexo p. 425).

En lo que se refiere a la relación entre la profesión de los familiares y la actividad desarrollada por la empresa, existe cierta correspondencia que, si bien en el caso de los padres apenas llega al 10% de las experiencias, entre los esposos se eleva hasta alcanzar un tercio del total. En el primer caso la conexión se relaciona fundamentalmente con algunas de las empresas que, según se observa en el cuadro nº 6¹¹, hemos identificado como de iniciativa ajena, refiriéndonos en esta ocasión a la transmisión de la empresa por herencia, de padres a hijas, situación que en el cuadro mencionado está codificada con el número 2.

En cuanto a la profesión de la pareja, la mayor correlación se debe a la confluencia de varias circunstancias. Por un lado, ciertas empresas tienen su origen en la misma actividad del esposo, como es el caso de algunas de las dedicadas a la transformación de productos agropecuarios, donde la actividad del cónyuge proporciona el excedente de materia prima. Por otro lado, existen experiencias que han nacido de la iniciativa de la pareja, compartiendo la responsabilidad de llevarla a cabo. Así mismo, no faltan ocasiones en las que, ante la buena marcha de la empresa, el marido termina integrándose en la misma.

¹¹ El cuadro referido se encuentra en las páginas introductorias a esta parte del trabajo.

Así pues, es posible afirmar que el entorno más cercano a la protagonista, que es la propia familia, constituye un marco favorable al despegue y al mantenimiento de las iniciativas empresariales. En este sentido, las experiencias analizadas no se ajustan al modelo descrito por algunos autores, desde el cual el acceso de la mujer rural a puestos directivos no es bien recibido¹².

5.1.4. El nivel de vida.

Una cuestión de notable interés en orden a definir el perfil socioeconómico de las encuestadas, es el nivel de rentas de la unidad familiar. Conocer el número de ingresos que la integran, la procedencia de los mismos, y el volumen total de éstos permitirá acercarnos en gran medida al nivel de vida de los hogares.

Del mismo modo, incluiremos en el análisis los ingresos que la actividad empresarial proporciona a las entrevistadas, así como el peso de los mismos en el total de la unidad familiar. Con esto se pretende conocer hasta qué punto la actividad femenina ligada a las experiencias empresariales interviene en la renta familiar y en qué términos lo hace: valorar si las iniciativas benefician al conjunto de los ingresos o si aún no desempeñan un papel significativo. Ello a su vez dará una primera orientación acerca de las expectativas de la protagonista en torno a la actividad.

En un primer momento, la importancia que en los ambientes rurales adquieren los pensionistas, la proporción igualmente importante de trabajadores poco especializados, el peso de las actividades agrarias y los modestos márgenes de beneficios ligados a éstas, hace esperar unas pautas de bajos niveles de ingresos en la

¹² CAMARERO, L. A.; SAMPEDRO, R. y VICENTE-MAZARIEGOS, J. I. (1991): *Mujer y ruralidad. El círculo quebrado*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. 237 pp.

DÍAZ MÉNDEZ, C. y DÍAZ MARTÍNEZ, C. (1995): 'De mujer a mujer: estrategias femeninas de huida del hogar familiar y del medio rural'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 76. Pp. 205-218.

GARCÍA-BARTOLOMÉ, J. M. (1999b): 'Mujeres rurales, sociedad civil y desarrollo rural'. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 64-79.

SALAMAÑA i SERRA, I. (1991-1992): 'La dona pagesa, l'oblidada de l'explotació familiar agraria: una aproximació a les comarques gironines'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 19-20. Pp. 103-121.

SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): *Género y ruralidad. Las mujeres ante el reto de la desagrarización*. Madrid. Instituto de la Mujer. 544 pp.

población rural¹³. Frente a esta previsión, se encuentra la línea de análisis que versa en torno a la desagrarización y las nuevas funciones del medio rural, que trae consigo la noción de la plurirrenta familiar como fórmula de adaptación a las nuevas pautas de producción y consumo. Según este planteamiento, la incapacidad de la actividad agraria tradicional para seguir siendo el sostén de las familias rurales, favorece la adopción, como forma de supervivencia, de la pluriactividad o combinación de ingresos. En esta tesitura, la mujer se configura como uno de los principales exponentes de la reestructuración de la unidad familiar, en atención la reconocida flexibilidad de su trabajo¹⁴. La incorporación de estas estrategias permiten a las familias superar los modestos umbrales de renta que caracterizaban la situación anterior.

Para confirmar o rectificar estos planteamientos, al menos en lo que a las empresarias rurales de este estudio se refiere, y para determinar el papel económico que éstas desempeñan en el seno de las familias, en el presente o en el futuro inmediato, a continuación se procederá al análisis de los aspectos que hemos mencionado con anterioridad.

Las preguntas incluidas en los cuestionarios relativas al nivel económico de las familias, fueron diseñadas en orden a que las encuestadas se identificaran dentro de unos umbrales de ingresos preestablecidos. Lo mismo puede decirse en lo que respecta al número de ingresos, a la cuantía de los aportados por la actividad empresarial, y a la importancia que adquiere ésta última cuestión en la renta familiar.

¹³ OCAÑA OCAÑA, C. (1998): *Almería. Situación y perspectivas de la sociedad rural*. Instituto de Estudios Almerienses. Diputación de Almería. Almería. 158 pp.

¹⁴ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989): *Las mujeres en el medio rural*. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Madrid. 170 pp.

SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): op cit.

VILLARIÑO PÉREZ, M. (1995): 'Las mujeres rurales como artífices de la pluriactividad'. *El Campo*. Núm. 133. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Bilbao. Pp. 11-24.

La insuficiencia de las rentas agrarias y el recurso a la pluriactividad justifica la profesionalización de la mujer y su desvinculación de las actividades agrarias tradicionales, dirigiendo la atención hacia las oportunidades derivadas de las nuevas funciones de la ruralidad. El papel que las mujeres han desempeñado y que se relacionaba con la producción de bienes de autoconsumo, se difumina por medio del acceso a la esfera productiva.

Las investigaciones y aportaciones en este sentido no son escasas. Véase el apartado sobre la reestructuración del medio rural, en la primera parte de este trabajo.

El cuadro nº 5.7 contiene el nivel de ingresos mensuales de la renta familiar, incluyendo los procedentes de la actividad empresarial femenina. Los niveles establecidos son los que siguen: menos de 600 €, de 600 a 1200 €, de 1200 a 1800 €, y más de 1800 €.

Cuadro nº 5.7
NIVEL DE INGRESOS MENSUALES DE LA UNIDAD FAMILIAR
(Euros mensuales)

ÁMBITO ESPACIAL	<600	600-1200	1200-1800	>1800	TOTAL
Comarca Norte	6.25	31.25	25	37.5	100%
Vélez	20	60	...	20	100%
Serranía de Ronda	22.2	11.1	33.3	33.3	100%
Valle del Guadalhorce	3.8	50	23	26.9	100%
PROVINCIA	9.8	40.9	21.3	27.8	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

A pesar de tratarse de una cuestión delicada, la pregunta fue muy bien recibida, ya que la totalidad de las encuestadas contestaron, al igual que ocurre con otras cuestiones. Los cuadros 5.8 y 5.9 recogen, respectivamente, la distribución de empresarias de acuerdo al número de ingresos de la familia y según la procedencia de dichos ingresos. En el primer caso se excluyen los que proporciona la entrevistada y que proceden de la actividad empresarial. Esta exclusión permitirá determinar la proporción de entrevistadas que cuentan únicamente con sus propios ingresos. Ello es así, porque una parte de las empresarias declara que aún no percibe sueldo de la actividad, de manera que, si se incluyera la aportación de la empresa en la contabilización del número de ingresos, la situación 'sin sueldo' de las protagonistas se confundiría entre las empresarias que identifican a sus familias en la modalidad de una

única entrada de dinero. En cuanto al cuadro nº 5.9, los porcentajes se han calculado en relación al número de entrevistadas en cada espacio considerado. Ahora bien, al tratarse de una pregunta de respuesta múltiple, los resultados parciales no suman 100.

Los niveles de renta se han puesto en relación con las situaciones laborales de los miembros ocupados de las familias, así como con los demás factores cuyo análisis da cuerpo a este epígrafe. Los resultados de la tabulación permiten extraer conclusiones interesantes. Las observaciones que siguen se refieren a los ingresos familiares, tanto en su cuantía total como en la procedencia de los mismos. Por lo que respecta a los que se derivan de la actividad empresarial femenina, sólo se mencionarán cuando éstos constituyan el único soporte de las familias, pues se corresponden con quienes afirman no tener otros ingresos, integrando la opción '0 ingresos' en el cuadro nº 5.8.

Cuadro nº 5.8
NÚMERO DE INGRESOS EN LA UNIDAD FAMILIAR

ÁMBITO ESPACIAL	0	1	2	>2	TOTAL
Comarca Norte	6.25	50	25	18.75	100%
Vélez	...	80	20	...	100%
Serranía de Ronda	22.2	77.8	...	...	100%
Valle del Guadalhorce	11.1	51.8	33.3	3.7	100%
PROVINCIA	9.6	59.6	24.2	6.4	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

A escala provincial, en el nivel más bajo que podríamos calificar de modesto, se han identificado un porcentaje de entrevistadas relativamente pequeño, apenas la décima parte de las encuestadas. De este porcentaje, la mitad declara que entre los familiares con los que conviven hay pensionistas o parados (16.7 y 33.3%

respectivamente), mientras que en el resto los ingresos proceden, a partes iguales, de actividades relacionadas con la agricultura y de la actividad empresarial de la entrevistada (25% respectivamente).

Cuadro nº 5.9
PROCEDENCIA DE LOS INGRESOS FAMILIARES (%)

ÁMBITO ESPACIAL	Laboral	Pensión	Paro o subsidio	Otros	Agrícola o ganadero
Comarca Norte	87.5	12.5	6.25	6.25	12.5
Vélez	70	30	10	10	40
Serranía de Ronda	77.7	22.2	...	...	11.1
Valle del Guadalhorce	70.3	29.6	7.4	3.7	22.2
PROVINCIA	75.8	20.9	6.45	4.8	20.9

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En el siguiente nivel se encuentra el 40% de las entrevistadas. Confrontada esta información con la relativa a la procedencia de los ingresos, algo más de la mitad de esta proporción afirma que los ingresos no ligados a la empresa son principalmente laborales, en el 24% las pensiones constituyen en mayor medida el complemento de la economía familiar, un 12% combina a partes iguales las pensiones con los ingresos laborales, y un 8% sólo cuenta con el capital procedente de la empresa femenina. De las empresarias que se identifican con este umbral, la quinta parte declara que en sus hogares se lleva a cabo algún tipo de actividad agrícola o ganadera, pero los ingresos que aporta son considerados insignificantes por las encuestadas. En estas situaciones, los beneficios ligados a ello son de dos tipos. De un lado, se encuentran los casos en

los que proporciona materia prima para la actividad empresarial de la mujer, dedicada a la transformación del producto. De otro lado, las tareas agrícolas son interpretadas como una ayuda en especie, destinada al consumo familiar, tratándose de una actividad residual de lo que en otro tiempo fuera la dedicación del padre.

Agrupando los dos niveles más bajos de la clasificación, en los que se encuentran la mitad de las encuestadas, la composición de los ingresos no procedentes de la empresa femenina señala la mayor importancia de los de tipo laboral, con el 48% de las que se encuentran en este grupo, seguido por las pensiones en el 26% de los casos. Las ocasiones en los que los ingresos de la actividad empresarial de la protagonista constituyen el único soporte de la economía familiar, representan al 22% de las encuestadas.

El resto de las entrevistadas, que representan el 50% del total, se identifica con los mayores umbrales de renta. La combinación de las aportaciones económicas ajenas a la actividad femenina, se caracteriza por el elevado peso de los ingresos laborales, que se incrementa a medida que el nivel económico asciende. Así, de representar el único ingreso no procedente de la empresa femenina para el 70% de las entrevistadas cuyas familias ganan entre 1200 y 1800 € mensuales, esta proporción aumenta en el último estrato (que supera los 1800 € al mes), donde la cifra de los ingresos laborales alcanza el 94% de las entrevistadas que se identifican con este nivel de entradas. Del mismo modo, los ingresos de otra procedencia van perdiendo importancia hasta prácticamente desaparecer en el último nivel de renta. Tanto en éste como en el anterior, las aportaciones ligadas a los pensionistas y los parados sólo intervienen de forma complementaria y residual.

Según se ha podido observar, la plurirrenta o combinación de varios ingresos es una realidad entre las entrevistadas. Este hecho ha de ser matizado de acuerdo con lo que hasta ahora hemos podido comprobar. Los niveles de renta en los que la pluriactividad tiene menos importancia, son los que constituyen los extremos de la clasificación, que se diferencian no sólo por la cuantía total de ganancias, sino por la función que en ellos desempeñan las aportaciones laborales. En el primer caso, los más bajos ingresos se caracterizan por la inexistencia de entradas de tipo laboral, excepción hecha de la empresa de la protagonista, y por la mayor importancia relativa de las pensiones y los subsidios. En el último umbral, los ingresos laborales son los únicos que las entrevistadas declaran al margen de su empresa, sin que la escasa

representatividad de la pluriactividad signifique un debilitamiento de la economía familiar.

En la zona central de la clasificación es donde la combinación de ingresos adquiere mayor significado, lo que se acentúa en el estrato de 600 a 1200 €. Esto no ha de interpretarse como una incidencia negativa de la pluriactividad en la renta familiar. Más bien se trata de la estrategia seguida para incrementar los recursos de la unidad familiar. Así, donde esta práctica es menos empleada se dan dos situaciones: en el umbral máximo de renta, los ingresos familiares procedentes de la empresa y los de tipo laboral se bastan para proporcionar un nivel de vida satisfactorio, de manera que no se hace tan necesario el recurso a otro tipo de entradas. En el extremo más bajo, la dependencia de uno o dos ingresos limita los recursos disponibles. Al cruzar esta información con el tipo de familia, se comprueba que las empresarias incluidas en el rango económico más bajo y que cuentan con el único ingreso de su actividad, son las que viven solas, por lo que la práctica de la plurirrenta se hace lógicamente difícil.

La comarca de la Serranía de Ronda es la que concentra a la mayor proporción de empresarias en el nivel de renta más bajo, con más de la quinta parte del empresariado femenino de la comarca. Así mismo, dos tercios de las rondeñas se identifican con los más altos umbrales de ingresos, de manera que la comarca registra valores relativamente elevados en los dos extremos de la clasificación. De acuerdo con el modelo que se ha descrito en líneas anteriores, se trata del ámbito espacial que aglutina a más entrevistadas con menor número de ingresos, o lo que es lo mismo, donde menos pesa la plurirrenta. Esto no significa la desaparición de esta estrategia (de hecho, tres cuartas partes de las empresarias afirman tener un ingreso ajeno a su empresa). Comparativamente, se trata de la comarca en la que la inexistencia de la pluriactividad entre sus empresarias (opción '0 ingresos' en el cuadro nº 5.8) es más importante en términos relativos.

El Valle y Vélez también vienen a ajustarse al perfil, en especial esta última, pues registran los valores más altos en el umbral intermedio-bajo (entre 600 y 1200 €), correspondiéndose con cifras también elevadas en cuanto al número de ingresos. Así, la comarca de Vélez presenta el 60% de las entrevistadas en el rango económico mencionado, y el 100% cuenta entre uno y dos ingresos además de los relacionados con la actividad femenina. El Valle concentra casi la mitad de las empresarias en el nivel de renta referido, y más del 85% declara tener entre una y dos entradas de dinero no procedentes de la empresa de la entrevistada. En los dos espacios

comarcales, la proximidad a los núcleos turísticos costeros y las actividades a ellos ligadas (servicios y construcción preferentemente), facilitan a sus habitantes el acceso a estos empleos y la práctica de la pluriactividad.

Cuadro nº 5.10: INGRESOS PROPORCIONADOS POR LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL (Euros mensuales)

ÁMBITO ESPACIAL	Sin sueldo	< 300	300-600	600-1200	> 1200	TOTAL
Comarca Norte	19	9.5	42.8	19	9.5	100%
Vélez	54.5	...	27.3	18.1	...	100%
Serranía de Ronda	25	12.5	25	37.5	...	100%
Valle del Guadalhorce	...	52.4	...	33.3	14.2	100%
PROVINCIA	18.18	21.2	28.8	24.2	7.5	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

La Comarca Norte es la que menos se adapta al modelo. Así, se trata del área donde la complementariedad de rentas adquiere más peso, de hecho el 94% tiene ingresos ajenos a la empresa de la entrevistada. Sin embargo, concentra a más de un tercio de las empresarias en el máximo estrato de renta. La incidencia de la plurirrenta en esta comarca responde a ciertas circunstancias. Los ingresos son fundamentalmente de tipo laboral, como lo muestra el cuadro nº 5.9, y en un porcentaje bastante superior a los restantes espacios. Si comparamos la importancia de los otros tipos de entradas (pensiones, paro o subsidio, agrícola o ganadero, y otros) en todos los ámbitos espaciales, se observa que la combinación de ingresos no consiste sólo en el número de éstos, sino en la diversidad de su procedencia. En este último sentido, las empresarias de la Comarca Norte son, después de las de la Serranía de Ronda, las que menor diversificación de recursos presentan, estando éstos concentrados en torno a los

de tipo laboral. Esta preeminencia de los ingresos laborales en la unidad familiar es, recordemos, la característica general que se observó entre las empresarias que componen el máximo nivel de rentas.

En lo que respecta a la importancia de la actividad agraria, en todos los niveles de ingresos se ha mencionado la presencia de la misma, pero su aportación a la renta familiar ha sido interpretado de forma distinta por las empresarias. En general, y de acuerdo a los datos del cuadro nº 5.9, la quinta parte de las encuestadas señala la práctica de este tipo de actividad, siendo Vélez y el Valle los espacios comarcales que concentran al mayor número. En el primero de ellos, este mayor peso de la actividad agraria en los testimonios coincide con un hecho: se trata de la única zona donde las entrevistadas declaran percibir algún ingreso por este concepto, aunque ello no les ayude a superar el rango de renta más modesto. En el Valle por el contrario, el significado de la agricultura para las familias de las empresarias es más bien anecdótico¹⁵.

En lo relativo a la actividad empresarial de la mujer, para tener una visión más amplia de su función en la economía de las familias, tanto en los cuestionarios como en las entrevistas en profundidad se incluyeron referencias directas a los ingresos proporcionados por la empresa, y al papel que éstos desempeñaban en el conjunto familiar. Los cuadros nº 5.10 y 5.11 reflejan los resultados obtenidos. Conviene aclarar que la pregunta lanzada en los cuestionarios relativa al salario de la empresaria, recoge información meramente orientativa, pues en el formato de una encuesta no siempre es posible encuadrar una realidad tan compleja, como supone el hecho de estimar el beneficio que la actividad empresarial proporciona a la familia y asignarle un valor monetario. Ello es así especialmente cuando la actividad empresarial se encuentra en las primeras fases, o cuando se están llevando a cabo inversiones diversas. Estos aspectos relativos a la marcha de las experiencias, serán convenientemente examinados más tarde, cuando abordemos el perfil de las empresas. La mención de estos temas en este momento, se hace aconsejable ante la

¹⁵OCAÑA OCAÑA, C., GARCÍA MANRIQUE, E. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1998): *Andalucía. Población y espacio rural*. Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía y Departamento de Geografía de la Universidad de Málaga. 599 pp.

Tanto en Vélez como en el Valle del Guadalhorce, la configuración del sistema productivo a través de la estructura de la ocupación, señala en el primer espacio un modelo de asociación agricultura-servicios, dualidad sobre la que se sostiene la economía de la comarca. En el Valle por el contrario, el pasado significado de la agricultura es ampliamente superado por el avance de las actividades urbanas y turísticas ligadas a la franja litoral. La cercanía a la capital y a la Costa incrementa la posibilidad de desempeñar otras ocupaciones más rentables, por lo que la agricultura ha visto sensiblemente reducida, si no su práctica, que se mantiene a menudo para el autoconsumo, sí en lo que respecta a su participación en las rentas familiares.

vista de los datos relativos al sueldo de las protagonistas, con el fin de que éstos sean contemplados teniendo en cuenta las consideraciones citadas.

De la observación de los datos se desprende una relación entre la percepción de sueldo con regularidad y la antigüedad de las empresas. Aunque este factor será analizado cuando abordemos el perfil de éstas, podemos adelantar que las que han superado los primeros cinco años, que suponen el 40% del total provincial, adquieren mayor presencia en la Comarca Norte, con el 58,7% de experiencias en esta situación, frente al resto de espacios comarcales, que igualan o reducen sus efectivos con respecto a la provincia. La ventaja que en este sentido presenta la comarca de Antequera se incrementa notoriamente si consideramos sólo las empresas que ya están consolidadas, superando los 10 años de permanencia en activo. Para contrastar esta observación con la aportación de un salario mensual, tomaremos en cuenta las cifras a partir de los 300 €, puesto que en la anterior cantidad se han incluido una variedad de situaciones caracterizadas por la irregularidad, tanto en la frecuencia como en la cuantía, de la percepción de sueldo.

Ateniéndonos a esta consideración, las empresas que proporcionan un salario constante al mes constituyen el 60,5% a nivel provincial, porcentaje que en el caso de la Comarca Norte se acerca a las tres cuartas partes del total comarcal. Le sigue la Serranía de Ronda, con un peso equivalente al provincial (62,5%), del mismo modo que esta comarca secunda a la primera en cuanto a la edad de las empresas, también en esta ocasión de manera muy similar a la provincia.

Por el contrario, Vélez se presenta como la menos favorecida puesto que más de la mitad de sus efectivos declaran no percibir sueldo, coincidiendo con la menor edad media de las empresas, una cuarta parte de las cuáles tiene menos de dos años.

La presencia del cooperativismo es el otro factor que interviene en esta correspondencia por su papel en la creación de empleo estable. La función de la Economía Social en la generación de empleo es algo ampliamente reconocido¹⁶. Se trata de un empleo cuyo valor descansa más en la estabilidad que en la cuantía de los ingresos, habida cuenta de que la noción de beneficio no se limita al económico sino que también atiende al social. Esta consideración explica la importancia concedida a la creación de empleo, que en ocasiones prevalece sobre la percepción de beneficios, lo

¹⁶ VV. AA. (2000): *Economía Social y empleo en la Unión Europea*. CIRIEC. Valencia. 820 pp.

que a su vez determina que éstos no sean tan elevados como en la economía privada. La prueba de ello, en lo que a las empresarias de nuestro estudio se refiere, se encuentra en el nivel medio de los sueldos proporcionados. Los espacios donde el cooperativismo se encuentra más arraigado¹⁷, que como expusimos anteriormente se corresponden con las áreas que registran mayor proporción del empleo regular, no son los que manifiestan un peso importante en los sueldos más altos, situación ésta que se da en el Valle.

A tenor de lo expuesto, la Comarca Norte aúna los dos factores determinantes en la proporción de un empleo estable, de un lado la empresa consolidada en el tiempo, de otro el compromiso social ligado al espíritu cooperativo. El hecho de que tanto en ésta como en otras comarcas la realidad no se ajuste en mayor medida al modelo descrito (mayor número de sueldos y menor cuantía de los ingresos por este concepto), se debe a la intervención de otros factores que distorsionan. Se trata de la presencia de actividades que, tanto por la caracterización de las mismas como por la ya referida prioridad que la economía privada otorga a la rentabilidad económica, además de otros elementos que serán convenientemente analizados con posterioridad, tienen un margen de beneficios más alto que el ligado al cooperativismo, e inciden en la percepción de sueldos más elevados. Esto explica que en la comarca de Antequera, con un importante peso (el 24%) de las empresas bajo esta fórmula jurídica, se registre la presencia de cierto porcentaje de empresarias con los sueldos más altos de la clasificación, o que en la Serranía de Ronda, el otro espacio comarcal de importancia en cuanto a extensión del espíritu cooperativo entre las mujeres (alcanzando al 30% de ellas), presente una proporción importante de empresarias con sueldos más altos que los ligados a la Economía Social.

Finalmente, y teniendo en cuenta lo que se expuso en líneas anteriores, el hecho de no obtener un salario o de que éste sea pequeño, no ha de interpretarse necesariamente con la baja rentabilidad del negocio. La no percepción de un salario en sentido estricto puede estar compensada por otro tipo de prestaciones, como puede ser la capacidad de hacer frente a los créditos o incluso de autofinanciación, donde la adquisición del local constituye un ejemplo de valor patrimonial para la empresaria, no dinerario pero sí inmobiliario. En espera del análisis de éstos y otros aspectos relativos a la actividad empresarial, de momento podemos acercarnos a su significado en la unidad familiar, considerando el cuadro nº 5.11.

¹⁷ El cooperativismo como fórmula jurídica de peso entre el empresariado femenino y como generador de empleo, centrará nuestra atención en el apartado correspondiente al perfil de las empresas.

Para confeccionar este cuadro, se han empleado las respuestas dadas a una de las preguntas del cuestionario, que se diseñó con la intención de que las empresarias se encuadraran en una de las opciones incluidas. Ante la dificultad que, según se esperaba, plantearía el hecho de transformar en una cifra el conjunto de beneficios que la empresa aportaba a la economía de las protagonistas, se incluyó esta pregunta cuya finalidad no es otra que orientarnos en lo referente al papel que, según las encuestadas, desempeñaba su actividad en el conjunto de los recursos familiares.

Cuadro nº 5.11
PESO DE LOS INGRESOS DE LA ACTIVIDAD
EMPRESARIAL EN EL GLOBAL FAMILIAR

ÁMBITO ESPACIAL	< 50%	50%	> 50%	TOTAL
Comarca Norte	23.5	23.5	53	100%
Vélez	58.3	16.6	25	100%
Serranía de Ronda	50	20	30	100%
Valle del Guadalhorce	36.3	18.1	45.4	100%
PROVINCIA	38.9	19,4	41.6	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Al confrontar estos resultados con las experiencias, se observa que el estrato correspondiente al mayor peso económico de la empresa, responde a una variedad de matices que permiten entender mejor este hecho. Sobre el total de las empresarias encuestadas que identifican a su negocio con la situación de principal fuente de ingresos, en algo más de la cuarta parte de los casos las empresarias son cabeza de familias monoparentales o viven solas, de modo que sus ingresos representan su único sostén económico.

Otra proporción similar se corresponde con aquellas situaciones en las que los dos miembros del matrimonio comparten la responsabilidad de la empresa, aunque sea la mujer la que, a efectos legales, suele aparecer como única titular. En estos casos no es extraño que el esposo desempeñe alguna otra actividad, que viene a suponer la renta secundaria que complementa a la actividad principal. Cuando no se da esta circunstancia, el esposo figura como socio minoritario junto a la protagonista.

El resto de los casos en los que la empresa ejerce el papel de principal sustento de la unidad familiar, la actividad asume esta función merced a una solidez basada en la pujanza del sector al que pertenece, o por tratarse de una experiencia consolidada con el paso de los años. De cada tres empresarias en esta situación, dos de ellas incorporan a su cónyuge en la plantilla mientras que en el tercer caso mantienen actividades diferentes, aunque superando ampliamente a su marido en el margen de beneficios.

El análisis por comarcas señala de nuevo a la Comarca Norte en la cabeza de esta preeminencia de la actividad femenina en los recursos familiares, en correspondencia con lo que hasta ahora venimos observando en diversos aspectos. Se trata, en primer lugar, de la comarca donde mayor importancia relativa tienen las empresas de más antigüedad, puesto que el 53% de las ubicadas en este ámbito están en activo desde hace al menos once años. Frente a esta proporción, apenas la cuarta parte de las empresas de la provincia se encuentra en esta situación, y tan sólo Vélez, con un tercio de sus efectivos, se acerca al área septentrional.

En segundo lugar, el sustrato de mayor nivel de ingresos familiares mensuales (cuadro nº 5.7) alcanza la más alta representación intercomarcal en la comarca de Antequera, superando ampliamente el tercio de empresarias en esta condición.

En tercer lugar, se trata del espacio con mayor regularidad en cuanto a percepción de ingresos derivados de la actividad empresarial, alcanzando esta circunstancia al 71.3% de los casos, aunque la cuantía de los salarios no sea la más elevada.

El cuarto factor que parece indicar la solidez de las empresas de este contexto espacial al menos en lo relativo a los ingresos a ellas ligados, lo constituye la función de pilar económico de la unidad familiar, realidad que afecta al 53% de las empresarias, de las cuales más de la mitad da empleo al esposo.

Continuando con esta revisión de los panoramas comarcales, las empresarias de Vélez presentan la imagen menos favorecida, considerando de forma integral todos los aspectos hasta ahora tratados. El sustrato de rentas familiares modestas es uno de los más poblados, integrando al 20% de los casos. Si bien es cierto que el espacio rondeño supera esta cifra, este hecho se ve compensado por la importancia de los umbrales de mayor renta.

En las empresarias veleñas por el contrario no se produce este equilibrio, puesto que el 60% de ellas se adscriben al nivel bajo-intermedio. Las dos excepciones que identifican a sus familias en el máximo umbral económico, se encuentran ligadas al turismo y se benefician del foco de atracción turística de sus entornos, lo que añadido a la actividad del esposo las sitúa en posición privilegiada dentro de un contexto de economías familiares intermedio-modestas. Ello es así a pesar de tratarse del espacio donde mayor peso adquiere la complementariedad de rentas, que alcanza al 100% de las empresarias, tratándose de ingresos de volumen normalmente escaso. Los salarios de las actividades relacionadas con la empresa femenina no contribuyen demasiado, habida cuenta de que el 54.5% no percibe sueldo por este concepto, y más de la cuarta parte recibe salarios bajos. Tanto es así, que casi el 60% de las encuestadas afirma que la empresa proporciona, a lo sumo, una parte pequeña del presupuesto familiar. En este sentido, las ocasiones en que adquieren el mayor peso dentro de los recursos globales, lo que viene a representar al 25% de las entrevistadas veleñas, se corresponde con el desarrollo de actividades relacionadas con la hostelería, con un margen de beneficios muy superior a las que completan el total familiar.

Entre ésta y la anterior comarca, las empresarias de los restantes espacios configuran unos cuadros intermedios. De un lado, en la Serranía de Ronda sus efectivos presentan una distribución dual según los niveles de renta. Los dos extremos de la clasificación registran importantes porcentajes, lo que puesto en relación con la situación geográfica y con la actividad desarrollada, permite arrojar cierta luz. Así, las empresarias que se inscriben en el estrato más favorecido se dedican a los servicios y a la transformación, actividades donde el valor añadido del producto incrementa el margen de beneficios. Además de ello, su ubicación en la cabecera comarcal facilita la diversificación económica de estas familias, especialmente teniendo en cuenta que la macrocefalia en todos los sentidos (en cuanto a la dotación de servicios, a la

diversificación del sistema productivo y también en el sistema de asentamientos), es la característica que define a este espacio comarcal¹⁸.

Así, el resto del territorio rondeño ofrece una imagen contrastada con la descrita, lo que en el caso que nos ocupa se traduce en menores posibilidades de complementar las rentas familiares (recordemos que se trata de la comarca donde menor importancia tiene la plurirrenta). Las mujeres que integran el umbral económico más modesto, son las que residen en un entorno de marcada ruralidad, donde la propia actividad de las protagonistas (cerámica y elaboración de mermeladas) proporciona el elemento discordante en un contexto de economías poco o nada diversificadas. En el umbral económico intermedio-alto se sitúan preferentemente las encuestadas que, a pesar de no estar ubicadas en la cabecera, su dedicación al turismo rural y a las actividades complementarias les permite convertir en aliada la circunstancia que perjudica a las anteriores, esto es el contexto de ruralidad y de uso extensivo del espacio.

De otro lado, en el Valle del Guadalhorce las empresarias presentan una tendencia hacia los estratos de renta intermedia, aunque la media se desplaza hacia los niveles superiores gracias a que el umbral de los mayores ingresos es casi ocho veces superior al de rentas modestas. En lo que se refiere al número de ingresos, se asemeja a la situación de Vélez en la importancia relativa de la plurirrenta, no así en el volumen de los ingresos que la integran. Puesto que la composición y la procedencia de éstos es similar en ambos espacios, la explicación a la diferencia entre las dos comarcas hay que buscarla en las actividades de las protagonistas: en el Valle no existe una sola empresaria sin percibir sueldo, frente al 54.5% de Vélez; mientras que en espacio occidental casi la mitad de las encuestadas ganan al menos entre 600 y 1200 € mensuales, en Vélez éstas no llegan a la quinta parte del total. Los efectos de estas circunstancias se aprecian en la función que la actividad empresarial desempeña en el cómputo global de las rentas familiares: más del 60% de las empresarias occidentales proporcionan al menos la mitad de los recursos de la unidad familiar, mientras que entre las entrevistadas de Vélez aproximadamente el mismo porcentaje representa a las empresarias que sólo aportan una pequeña parte de los ingresos.

Para encontrar justificación a este mejor comportamiento de las empresas del Valle, sería necesario examinar las actividades empresariales con detenimiento. Si en las restantes comarcas hemos adelantado algunas observaciones al respecto, en este

¹⁸ OCAÑA OCAÑA, C., GARCÍA MANRIQUE, E. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1998): op. cit.

caso el mayor volumen de experiencias así como la mayor diversidad de situaciones que compartimentan el espacio comarcal, dificultan considerablemente la obtención de conclusiones si no es a través de un análisis más profundo.

5.1.5. El entorno y la calidad de vida.

Lo que se pretende en este epígrafe no es valorar de manera objetiva la calidad de vida del espacio rural en el que se desenvuelven las empresarias entrevistadas. Para ello sería necesario manejar una serie de indicadores que ya han sido analizados en la presentación del contexto social y económico de este trabajo. El planteamiento del que se parte para la redacción de estas líneas va encaminado a conocer la manera en que las protagonistas de nuestro estudio, desde sus experiencias como empresarias, como rurales y como mujeres, perciben e interpretan la calidad de vida en sus entornos. Las facetas mencionadas constituyen las tres dimensiones entre las que transcurre la vida cotidiana de las entrevistadas, cada una de las cuales aporta su propio contenido, sus propias necesidades y, según la forma en que el medio responda y las satisfaga, sus propios modos de percibir dicho contexto.

El objetivo de ello no es difícil de entender: si estamos acercándonos al empresariado femenino desde su potencialidad de cara al desarrollo del espacio rural, si consideramos que las mujeres intervienen o están en condiciones de intervenir positivamente en los procesos a través de sus iniciativas empresariales... será conveniente calibrar su permanencia, esto es, valorar no sólo hasta qué punto inciden en el entorno, sino, además y muy especialmente, si asumen dicho entorno como propio, o si condicionan su permanencia en el mismo a la posibilidad de cambiarlo. No olvidemos que entre los principios teóricos sobre los que se asienta la noción de desarrollo rural, destaca la conservación de sus principales componentes, esto es, la mejora de los espacios rurales ha de afrontarse pero sin dejarlos desprovistos de su contenido esencial. En la medida en que la población muestre apego y se sienta vinculada al medio en el que vive, la participación de ésta en los procesos de desarrollo, elemento indispensable para la buena marcha de los mismos, será mayor y mejor.

En orden a estimar el grado de compromiso o afecto de las mujeres con el entorno, y teniendo en cuenta que éste es percibido por ellas según sus necesidades y carencias, vamos a abordar el análisis a través de una serie de cuestiones. Comenzaremos atendiendo su opinión, en base a sus experiencias vitales, sobre el

modo en que el medio atiende o desatiende las necesidades ligadas al triple plano en el que viven (mujer, empresaria, rural). La combinación de éstos entraña especiales dificultades, entre las cuáles destacan las ligadas al doble rol (empresaria y madre). En este sentido, el modo en que resuelvan las tensiones derivadas de esta tesitura también despierta nuestro interés, y para llegar a conocer esta cuestión estudiaremos así mismo cómo distribuyen su tiempo. Pensamos que el modo en que organicen el tiempo del que disponen, refleja su orden de prioridades.

Para alcanzar una mejor comprensión de las opiniones vertidas por las encuestadas, es conveniente conocer cuáles son sus necesidades y demandas concretas, así como las circunstancias que intervienen en la configuración de su imagen o percepción de la realidad. De acuerdo con ello, uno de los aspectos a reseñar es la situación personal de las mujeres, refiriéndonos con ello no sólo a su estado civil, sino y muy especialmente, a la existencia o no de responsabilidades familiares a su cargo, relacionadas con el cuidado o la atención a personas mayores, niños y/o enfermos. La forma en que esta cuestión ha sido tratada en los cuestionarios, fue preguntando por el número de personas mayores de 70 años y de niños que convivían con la encuestada.

El motivo de incluir esta pregunta proviene de la línea de pensamiento según la cual las mujeres se encuentran adscritas al cuidado de la denominada población dependiente. El discurso bibliográfico no carece de referencias que así lo confirman, y dado que esta 'responsabilidad femenina' no desaparece con la entrada de la mujer al mercado laboral, dando lugar lo que se conoce como 'doble jornada', consideramos que es conveniente conocer la dimensión de este hecho en el empresariado femenino. Para ello, las conclusiones extraídas podrán ser comparadas con otras cuestiones, como por ejemplo las que hacen referencia a los usos de tiempo y a la obtención de ayuda en las tareas domésticas, o a la disponibilidad de servicios que aligeren las cargas. De este modo podremos acercarnos a la realidad cotidiana de las mujeres que protagonizan nuestro estudio. Las respuestas obtenidas han sido tabuladas, resultando de ello la confección del cuadro nº 5.12. En él aparecen representados los datos relativos a la distribución de las empresarias según estado civil y población dependiente a su cargo.

Las cifras resultantes han de ser tratadas tomando ciertas consideraciones. En primer lugar, las empresarias casadas que no conviven con niños ni ancianos, se integran en el grupo 'sin población dependiente', lo cual no significa que carezcan de cargas domésticas. Ello es así debido obviamente a su estado civil, así como a la

tradicional asignación de las tareas domésticas a la esposa. Por lo tanto, esta información deberá ser confrontada con otras cuestiones, como la relativa a la colaboración de los varones en el trabajo reproductivo.

Cuadro nº 5.12

DISTRIBUCIÓN DEL EMPRESARIADO SEGÚN ESTADO CIVIL Y POBLACIÓN DEPENDIENTE

ÁMBITO ESPACIAL	Con población dependiente						Sin población dependiente						TOTAL	
	Solteras		Casadas		Divorciadas		Solteras		Casadas		Viudas			
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Comarca Norte	...	...	10	52.6	1	5.26	3	15.8	5	26.3	...	...	19	100%
Axarquía	2	15.5	7	53.8	...	...	3	23	1	7.7	...	...	13	100%
Serranía de Ronda	...	...	2	20	1	10	1	10	5	50	1	10	10	100%
Valle del Guadalhorce	...	...	12	36.4	..	...	8	24.2	12	36.4	1	3	33	100%
PROVINCIA	2	2.8	31	41.3	2	2.7	15	20	23	30.6	2	2.7	75	100%

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

En segundo lugar, la presencia de un pequeño porcentaje de solteras con población dependiente, no ha resultado tanto de las respuestas positivas a la pregunta del cuestionario sobre la presencia de ancianos o niños, como de los propios testimonios. Así, de las mujeres solteras que han contestado afirmativamente, sólo se han contabilizado e integrado en el grupo aquellas que, en las entrevistas en profundidad, han completado la información indicando que en el hogar familiar no conviven otras personas más que sus padres mayores y las propias entrevistadas. Los dos únicos casos que responden a este perfil residen en municipios del interior de Vélez, y las

entrevistadas señalan la necesidad de desplazarse a otros núcleos de mayor entidad para acceder a gran parte de los servicios. Así mismo, son ellas las que se encargan de las tareas reproductivas que requieren desplazarse fuera del pueblo.

Contando a todas las empresarias que están en el primer grupo (con población dependiente) y a las casadas del segundo, los resultados provinciales indican que sólo el 22.6% de las empresarias se encuentran liberadas de cargas, porcentaje integrado por las mujeres que viven solas (solteras emancipadas y viudas) y por las solteras que, aunque viven con los padres, éstos son relativamente jóvenes y/o en el hogar convive otra persona, generalmente la madre, sobre la que recae el peso de las tareas domésticas.

A nivel comarcal, la Serranía de Ronda y la Comarca Norte son las que se encuentran a la cabeza en cuanto al peso de las empresarias con responsabilidades domésticas, con más del 80% de sus efectivos en esta situación. El Valle es por el contrario la que cuenta con más encuestadas liberadas en este sentido, llegando casi al tercio del total.

Un segundo aspecto que hemos considerado de gran interés es la distribución de las empresarias rurales en municipios de acuerdo a su volumen demográfico. Los numerosos estudios que se han realizado sobre calidad de vida, señalan que la disponibilidad de servicios y el acceso a los mismos constituyen factores esenciales en el análisis, en especial si el mismo se centra en el medio rural y en las mujeres como usuarias. Ello es así por que los criterios de optimización de recursos que rigen la dotación de servicios en los núcleos de población se encuentran íntimamente relacionados con el volumen demográfico de los mismos, por este motivo hemos contabilizado a las encuestadas clasificándolas según el tamaño de los núcleos en los residen. Ello permitiría aproximarnos a sus necesidades y carencias con respecto a los servicios que tienen disponibles en sus entornos más inmediatos, en relación a lo que ellas mismas manifiestan sobre el tema. Así, en el cuadro nº 5.13 queda reflejada la localización de las entrevistadas en los municipios, que han sido ordenados de acuerdo con la clasificación seguida por Ocaña, García-Manrique y Navarro (1998).

Cuadro nº 5.13

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESARIAS EN MUNICIPIOS SEGÚN
VOLUMEN DE POBLACIÓN.

Clasificación de los municipios		Comarca Norte		Axarquía		Serranía de Ronda		Valle del Guadalhorce		PROVINCIA	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Urbanos (>10000)	Grandes (>100000)	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Medios (20000-100000)	2	10.6	...	...	3	30	2	6	7	9.3
	Pequeños (10000-20000)	...	...	1	7.7	...	...	17	51.5	18	24
Intermedios (2500-10000)	Grandes (5000-10000)	3	15.9	...	...	...	...	2	6	5	6.7
	Pequeños (2500-5000)	9	47.4	2	15.4	1	10	5	15.1	17	22.7
Rurales (<2500)	Medios (1000-2500)	5	26.4	8	61.5	3	30	7	21.2	23	30.7
	Pequeños (500-1000)	...	...	1	7.7	2	20	...	...	3	4
	Muy pequeños (< 500)	...	...	1	7.7	1	10	...	...	2	2.6
TOTAL		19	100	13	100	10	100	33	100	75	100

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

En este momento podemos recoger el testigo lanzado en páginas anteriores, respecto a la disponibilidad de servicios y su relación con la compatibilización de la doble carga en mejores condiciones, lo que a su vez puede incidir en la distribución por edad de las empresarias rurales. A la luz de los resultados, observamos que el Valle del Guadalhorce concentra al 56.5% de las empresarias en municipios con un volumen demográfico superior a los 10000 habitantes. Esto explica que, si bien este espacio

cuenta con uno de los mayores porcentajes de empresarias casadas (situación en la que se encuentra el 72.7% del total de las empresarias de la comarca), éstas no padecen con tanto rigor el peso de las cargas familiares, cuando menos perciben de otra manera las cuestiones relativas a la vida en el entorno. En este sentido, y continuando con la línea argumental propuesta, a continuación dirigiremos nuestra atención a la opinión vertida por las encuestadas sobre la vida en el pueblo.

5.1.5.1. La opinión del empresariado femenino sobre la vida en el medio rural.

En el cuestionario se incluyeron una variedad de preguntas destinadas a conocer la opinión de las mujeres sobre múltiples aspectos de la vida en sus entornos. Del mismo modo, y con el fin de completar la información obtenida en las encuestas, en las entrevistas en profundidad también se prestó especial atención a esta cuestión.

Los cuadros nº 5.14 y 5.15 recogen las opiniones vertidas por las encuestadas sobre algunas cuestiones de la vida en el pueblo. En la pregunta relativa a la presencia de guardería en el municipio, las encuestadas introdujeron una opción que no habíamos contemplado al diseñar la pregunta, y se trataba de la desconfianza hacia el servicio de guardería existente.

‘(...) Hay una guardería pero muy mínima (...), para el mañaneo de las compras, pero no para una mujer que trabaje’ (experiencia nº 7, anexo p. 50).

‘(...) Hay varias, una legal y varias que no están legales. En el pueblo hay muchos niños, no creo yo que con las que hay se pueda cubrir esa necesidad, porque había una más pero la cerraron porque era ilegal, y con las que hay no creo que haya suficiente. Además, como no es pública, tienes que pagar. Entonces, la que tiene niños, prefiere dejarlos con la madre, o se tiene que gastar el dinero en la guardería, o no trabajar’ (experiencia nº 48, anexo p. 350).

‘(...) Yo tengo un niño de 19 meses, y mi madre se queda con él. Si no, a lo mejor me hubiera pensado lo de poner este negocio. Hay una guardería, pero me ha cogido neumonía una vez, y gripe otra. Yo no quiero dejarlo en manos extrañas’ (experiencia nº 50, p. 362).

Según se desprende de los datos, más del 80% de las entrevistadas del Valle manifiestan opiniones favorables acerca de los servicios sanitarios y educativos, y más del 70% hace lo propio sobre la disponibilidad de guarderías. Es muy posible que esto guarde relación con el hecho de que la barrera de los 36 años no exista como tal en lo que a la iniciativa empresarial se refiere: la mejor situación intercomarcal en cuanto a

disponibilidad de servicios, especialmente los directamente relacionados con el cuidado de la población dependiente, facilita la compatibilización del doble rol.

Las empresarias de Vélez y de la Serranía de Ronda son las que manifiestan mayor descontento con la dotación de servicios básicos. En el primer espacio, esta tendencia se corresponde con la distribución de las encuestadas, el 92.3% de las cuales residen en núcleos con menos de 2500 habitantes (cuadro nº 5.13). En la Serranía la cifra desciende al 70 %, por debajo de los niveles mostrados por otras comarcas. La explicación al malestar observado al respecto, enfocado concretamente hacia la disponibilidad de servicios y los lugares de ocio y diversión, se encuentra relacionada con un aspecto que ya ha sido mencionado en páginas atrás. Se trata de la macrocefalia o intensa centralización de la población, y por tanto de los servicios que la atienden, en torno a la cabecera comarcal. No es de extrañar que la percepción de la mayoría de las rondeñas respecto a la cobertura de las necesidades básicas, sea más negativa que la imagen proyectada por las residentes en la comarca de Antequera.

Cuadro nº 5.14
OPINIÓN SOBRE ALGUNOS ASPECTOS DE LA VIDA EN EL ENTORNO

ÁMBITO ESPACIAL	Comunicaciones			Servicios sanitarios/educativos			Ocio/Diversión		
	Favorable	Desfavorable	TOTAL	Favorable	Desfavorable	TOTAL	Favorable	Desfavorable	TOTAL
Comarca Norte	91	9	100%	70	30	100%	30	70	100%
Axarquía	50	50	100%	33.3	66.6	100%	16.6	83.3	100%
Serranía de Ronda	75	25	100%	25	75	100%	14.3	85.7	100%
Valle del Guadalhorce	74.3	25.7	100%	81.2	18.8	100%	18.4	81.5	100%
PROVINCIA	71.8	28.2	100%	65	35	100%	23.2	76.8	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Las empresarias de la Comarca Norte muestran en general un alto grado de satisfacción con la vida en sus entornos, superior en algunos conceptos a las cifras del Valle, y en todos a las de la Serranía. Esto parece paradójico si tenemos en cuenta que, frente a lo que sucede en estos dos espacios, casi las tres cuartas partes de las encuestadas de la comarca septentrional viven en núcleos con menos de 2500 habitantes.

Cuadro nº 5.15
OPINIÓN SOBRE LA DISPONIBILIDAD DE
GUARDERÍAS

ÁMBITO ESPACIAL	Guarderías			TOTAL
	Sí hay	No se fía o es insuficiente	No hay	
Comarca Norte	70	11	19	100%
Axarquía	16.7	58.3	25	100%
Serranía de Ronda	37.5	12.5	50	100%
Valle del Guadalhorce	71.4	17.9	10.7	100%
PROVINCIA	78.8	2	19	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Las diferentes percepciones expresadas en relación a las mujeres de la Serranía de Ronda, guardan relación con el sistema de asentamientos que, frente a la situación del rondeño, en el Norte presenta núcleos de rango urbano diferente, con una gran cabecera comarcal (Antequera) pero, en un segundo nivel, grandes pueblos en la categoría de 'intermedios grandes', como son Campillos y Archidona. Las propias cabeceras municipales superan los 2500 habitantes. Esta estructura facilita la distribución de los servicios, de una manera más equitativa que en el espacio rondeño. Así, y aunque la proporción de empresarias que viven en núcleos por debajo de los 2500 habitantes sea superior, los desplazamientos que han de efectuar para acceder a los servicios tienen menor importancia que en la comarca de Ronda.

Por lo que respecta a las diferencias de opinión que se aprecian entre las mujeres de la Comarca Norte y las del Valle, pueden entenderse si tomamos en consideración la edad y el estado civil (cuadros nº 5.1 y 5.3). Las empresarias de la Comarca Norte son en general más mayores, y las solteras tienen menos representatividad. El peso de éstas sobre el total comarcal se encuentra casi diez puntos por debajo en la comarca Norte con respecto a las empresarias del Valle, y en cuanto a la edad, las mujeres mayores de 36 años sobrepasan en más de veinte puntos a las de esta última comarca.

Generaciones diferentes y situaciones distintas, inciden inevitablemente en la interpretación de su forma de vida. Así, a pesar de residir en núcleos con menor dotación de servicios y de la necesidad de efectuar desplazamientos mayores para acceder a la cabecera comarcal, de estar relativamente más alejadas de la capital y de la influencia metropolitana, las opiniones positivas tienen más peso en el espacio comarcal teóricamente más desfavorecido de los dos.

Con respecto a la incidencia del estado civil en la percepción de nuestras entrevistadas, se han desagregado las respuestas dadas a algunas preguntas en función de su pertenencia al colectivo de solteras. En este sentido, el cuadro nº 5.16 refleja los resultados de una pregunta abierta que se les planteó: 'diga qué es lo que más echa en falta en el pueblo'. Las respuestas dadas a ambas preguntas fueron compiladas y agrupadas en una serie de opciones, y en base a ello se ha confeccionado el cuadro 5.16.

La carencia más señalada es la relacionada con el ocio, esparcimiento y actividades culturales. El estado civil no ha evitado que éste sea identificado por ambos colectivos como el componente negativo de más peso, aunque entre las solteras su inclinación hacia él es mucho más significativa. Además, el sentido de la insatisfacción que genera es diferente: de acuerdo con los testimonios recogidos en las entrevistas en profundidad, las mujeres con responsabilidades familiares han señalado esta opción pensando en sus propios hijos, a quienes consideran los principales afectados.

'Las ventajas de vivir en el medio rural son muchas, pero los inconvenientes también, las ventajas que un niño tiene en la capital, no las tiene aquí, porque aunque está todo muy cerca, no es lo mismo, por ejemplo mi niño no puede hacer natación todo el año. Yo para llevar a mi niño al cine, o si

quieres ir al teatro, tengo que desplazarme' (experiencia nº 30, anexo pp. 195-196).

Cuadro nº 5.16

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ECHA EN FALTA EN EL PUEBLO?

ÁMBITO ESPACIAL		Servicios de calidad	Empleos	Cultura / ocio	Comercios	Intimidad	Comunicaciones	Agentes locales dinámicos	Nada en especial	TOTAL
Comarca Norte	Solteras	...	33.3	66.6	...	...	...	...	...	100
	Resto	13.3	6.6	26.6	26.6	...	6.6	...	20	100
Axarquía	Solteras	20	...	40	...	...	20	...	20	100
	Resto	16.6	...	33.3	33.3	...	...	16.6	...	100
Serranía de Ronda	Solteras	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Resto	33.3	...	16.6	...	16.6	...	...	33.3	100
Valle del Guadalhorce	Solteras	16.6	33.3	50	...	...	...	...	...	100
	Resto	10.5	...	36.8	...	5.2	...	5.2	36.8	100
PROVINCIA	Solteras	16.6	25	58.3	...	...	8.3	...	8.3	100
	Resto	16.2	2.3	32.5	14	4.6	4.6	4.6	20.9	100

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

'(...) cuando van creciendo esto es muy pobre para un niño, yo procuro darles actividades complementarias, los llevo a Gaucín a tocar el violín porque les gusta (...) ' (experiencia nº 36, anexo p. 246).

'(...) Ahora están en Cortes en el instituto, y están en una residencia, hay días que se tienen que quedar allí (...) Si tú quieres que tus hijos salgan, viajen, yo siempre he procurado que vean otras cosas (...) he procurado que salgan fuera' (experiencia nº 37, anexo p. 267).

El estado civil interviene en el resto de apreciaciones negativas: la falta de oportunidades laborales es el segundo aspecto señalado por las solteras, mientras que el resto concede más importancia a los servicios, diferencias que se corresponden lógicamente con las prioridades de cada grupo. Por otra parte, bajo la opción 'nada en particular' se encuadran las mujeres que se muestran más conformes con la vida en el pueblo, apreciándose una vez más la incidencia del estado civil.

Dado que la conformidad no implica necesariamente satisfacción, hemos incorporado más valoraciones aportadas por las empresarias sobre diversos temas. A partir de los testimonios y de las respuestas obtenidas en diferentes preguntas relativas a la calidad de vida y al nivel de satisfacción o de descontento sobre la vida en el entorno, se ha podido sintetizar la información a partir de una serie de líneas temáticas.

- i. *El deseo de vivir y trabajar en su pueblo. La disposición a trasladarse fuera del pueblo por cuestiones laborales.*

Cuadro nº 5.17

¿HA CONSIDERADO LA POSIBILIDAD DE IRSE A VIVIR A OTRO LUGAR POR MOTIVOS DE TRABAJO?

ÁMBITO ESPACIAL		SÍ	NO	TOTAL
Comarca Norte	Solteras	66.6	33.3	100
	Resto	14.4	85.6	100
Axarquía	Solteras	40	60	100
	Resto	33.3	66.6	100
Serranía de Ronda	Solteras	...	100	100
	Resto	28.5	71.4	100
Valle del Guadalhorce	Solteras	83.3	16.6	100
	Resto	38.4	61.5	100
PROVINCIA	Solteras	60	40	100
	Resto	24.4	75.6	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

El colectivo de solteras se ha mostrado más sensible ante la falta de oportunidades laborales (cuadro nº 5.16), en correspondencia con las expectativas ligadas a su mejor nivel formativo, y de acuerdo también a su orden de prioridades, supuestamente diferente al de las mujeres con cargas familiares. A la vista de los resultados del cuadro 5.17, no se aprecian incoherencias pues, de acuerdo con la percepción del problema laboral, son las solteras las que más han considerado la opción de trasladar su residencia en busca de empleo. Las comarcas donde este hecho es más notorio, son aquéllas en las que mayor peso tiene la cuestión laboral como principal carencia entre las solteras, esto es, la Comarca Norte y el Valle del Guadalhorce. La misma correspondencia se aprecia en la situación opuesta, siendo en los restantes espacios comarcales donde el grupo de las empresarias solteras se ha planteado el traslado con menor frecuencia.

ii. *La movilidad y la disponibilidad de vehículo: limitaciones del transporte público. El acceso a los servicios y la búsqueda de ocio y diversión.*

Por lo que hemos visto con anterioridad, la insuficiencia de servicios y equipamientos constituye el principal inconveniente para las mujeres con responsabilidades familiares¹⁹.

¹⁹ CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2001): *Programa Regional de Andalucía. Iniciativa Comunitaria LEADER + (2000-2006)*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S. A. Sevilla. 190 pp.

Con una iniciativa privada escasamente desarrollada especialmente en medios rurales, la distribución de los servicios sanitarios públicos en dicho entorno implica necesariamente el desplazamiento de los usuarios. Gestionados en Andalucía por el Sistema Andaluz de Salud (SAS), se organizan en Centros de Atención Primaria, Centros de Atención Especializada, y Centros de Transfusión.

Los Centros de Atención Primaria son principalmente los Centros de Salud y los Consultorios locales. La atención primaria que proporcionan está distribuida en el medio rural por medio de las Zonas Básicas, cada una de las cuales atiende una población entre 5000 y 25000 habitantes. Estas cifras varían ligeramente en medios rurales dispersos, aceptándose valores inferiores a los 5000 e integrando varios municipios próximos, uno de los cuales es el municipio cabecera de la zona y en él se ubica un Centro de Salud. El resto de los municipios debe contar con Consultorios locales, a través de los que se pretende cubrir las necesidades de todo el territorio. Según lo establecido por la ley, la distancia al Centro de Salud desde los municipios a los que atiende, no debe superar los treinta minutos.

La realidad observada en el trabajo de campo, revela ciertas divergencias con lo expuesto. En los medios rurales más alejados de los principales nudos y líneas de comunicación, o en los espacios más dispersos, las distancias al Centro de Salud a veces superan el límite establecido. Además, es frecuente que los Consultorios locales se limiten a la atención de un médico durante ciertas horas del día, dejando al descubierto las necesidades durante el resto de la jornada.

Por lo que respecta a los Centros de Atención Especializada, es decir los hospitales y los ambulatorios, también llamados centros periféricos de atención especializada, constituyen el segundo nivel de atención de cada Zona Básica, que ha de estar provista de un hospital ubicado de tal manera, que el 90 % de la población

'Ir al médico te cuesta la mañana entera, una compañera mía lleva dos días sin venir porque su padre está en el hospital; la semana pasada yo tuve que llevar a mi hijo al médico' (experiencia nº 36, anexo p. 245).

Cuadro nº 5.18

BÚSQUEDA DE OCIO Y DIVERSIÓN

ÁMBITO ESPACIAL	¿Descansa o se divierte en el pueblo?			¿Se desplaza a otros lugares por motivos de diversión?		
	SÍ	NO	TOTAL	SÍ	NO	TOTAL
Comarca Norte	50	50	100	50	50	100
Axarquía	80	20	100	80	20	100
Serranía de Ronda	100	...	100	100	...	100
Valle del Guadalhorce	80	20	100	83.3	16.6	100
PROVINCIA	77	23	100	78.5	21.5	100

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

En el caso de las que se encuentran más liberadas de estas cargas, lo relativo al ocio y a las actividades lúdicas destaca entre las carencias que perciben. La disconformidad con las limitadas opciones hace pensar en la búsqueda de alternativas. Se ha indagado entre las solteras, el colectivo más afectado por esta carencia, sobre esta cuestión (cuadro nº 5.18).

Con respecto a estas y otras limitaciones percibidas por la población, es de esperar que su grado de incidencia se encuentre muy ligado a la posibilidad de encontrar fuera lo que no pueden disfrutar en sus entornos. Dicho de otro modo, la movilidad de las mujeres puede matizar estas insuficiencias.

La cuestión de la movilidad y su fácil o difícil resolución afecta de manera distinta a la calidad de vida de las mujeres. El transporte público ha sido señalado en el 55%

tarde menos de noventa minutos en acceder al mismo. Se estima que, para 1998, hay un total de 89 hospitales dispersos en la región. De ellos sólo el 19 % está situado en municipios con menos de 50000 habitantes.

de los testimonios como deficitario, no sólo por la escasa frecuencia horaria y la calidad del mismo, sino también por el hecho de que sólo conectan con la capital provincial, la comarcal, y en pocas ocasiones, con algunos núcleos de cierta importancia. En estas circunstancias, la disponibilidad de vehículo propio se convierte en el factor esencial de la movilidad de la población.

‘Malas comunicaciones, porque el cruce de las carreteras principales, que va para Ardales, está muy cerca pero no pasa por el pueblo, la línea de autobuses de Ardales-Málaga o Ardales-Ronda, pasa varias veces al día pero por el cruce, y hay que desplazarse hasta el cruce (...).Y no hay tren (...)’ (experiencia nº 8, anexo p. 54).

‘El servicio de autobuses tiene horarios malos, y como no tengas tu propio coche, muérete’ (experiencia nº 29, anexo p. 187).

Cuadro nº 5.19

¿DISPONE DE VEHÍCULO, PROPIO O EL FAMILIAR, PARA SUS DESPLAZAMIENTOS?

ÁMBITO ESPACIAL		Disponibilidad de vehículo		
		SÍ	NO	TOTAL
Comarca Norte	Solteras	66.3	33.3	100
	Resto	78.5	21.5	100
Axarquía	Solteras	80	20	100
	Resto	66.6	33.3	100
Serranía de Ronda	Solteras	100	...	...
	Resto	83.3	16.6	100
Valle del Guadalhorce	Solteras	80	20	100
	Resto	73.7	26.3	100
PROVINCIA	Solteras	78	22	100
	Resto	75	25	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

El cuadro 5.19 refleja la disponibilidad de transporte privado. La pregunta fue realizada durante las entrevistas en profundidad, y no sólo se han contabilizado las mujeres con vehículo propio, sino que también han sido integradas las que disponen libremente del vehículo familiar. Los resultados apuntan a que no se aprecian diferencias significativas por cuestión del estado civil. En general, la mayor parte de las empresarias compensan las limitaciones del transporte público.

Las diferencias de matiz a nivel comarcal, son algo más notorias en la Serranía de Ronda y en el Valle, que es donde la ratio disponibilidad-no disponibilidad se acentúa. Las carencias en los transportes públicos se hacen más patentes en determinadas zonas, fundamentalmente en los espacios del interior de las comarcas, donde las empresarias se resienten de la insuficiente dotación pública para las relaciones intracomarcales. De acuerdo con los testimonios, esto se aprecia especialmente en la Serranía de Ronda, en Vélez y en municipios del interior del Valle.

'Me estoy sacando el carné, porque el transporte público a Benajárfes, en Vélez, es pésimo' (experiencia nº 21, anexo p. 136).

'El transporte lo solucionamos echándole mano a los maridos, que es nuestro último recurso, y el transporte (para la actividad empresarial) es el cochecito pequeño de mi compañera. Es que el transporte público es pésimo, sale un autobús a las siete de la mañana y otro a las cuatro de la tarde (...) si no tienes coche, no funcionas' (experiencia nº 22, anexo p. 140).

'(...) Las comunicaciones son un poco precarias, pero es porque son carreteras de montaña (...). Lo que sí tienes que tener, es coche. Primero porque el transporte público es poco frecuente, y después porque tienes que ir a Ronda para todo' (experiencia nº 33, p. 212).

'Aquí tienes que tener coche y soltura. Yo he tenido casos de decir 'hay un curso en tal sitio, ¿te interesa?', y echan para atrás porque no se atreven a ir a Málaga con el coche' (experiencia nº 61, anexo p. 427).

iii. *¿Es barato vivir en el medio rural?*

La cuestión de la aparente rentabilidad de la vida rural ha sido contemplada en algunas investigaciones en atención a la importancia que adquiere en el nivel de satisfacción hacia el medio²⁰.

²⁰ OCAÑA OCAÑA, C. (1998): *Almería. Situación y perspectivas de la sociedad rural*. Instituto de Estudios Almerienses. Diputación de Almería. Almería. 158 pp.

Este aspecto fue abordado durante la realización de las entrevistas en profundidad. La opinión generalizada es que la vida en los entornos rurales no es más barata, apreciación compartida por el 93% de las empresarias. Al preguntar a las empresarias qué es lo que puede llegar a encarecer la vida en sus pueblos, las respuestas han sido muy parecidas. Variando las expresiones, una proporción elevada de las mujeres, el 70%, señala las desventajas en cuanto a escasez de comercios y de productos. El resto de las apreciaciones giran en torno a la no disponibilidad de servicios que habitualmente están al alcance de la población urbana, y que en el espacio rural hay que adquirir. Se trata de carencias que dificultan la cobertura de necesidades materiales. Sin embargo afirman que la vida más sencilla, la menor vida social y en general la menor incitación al consumo, hacen que el gasto sea menor.

‘No, es mejor, no más barato. Hombre es más barato porque hay menos cosas, y gastas menos’ (experiencia nº 30, anexo p.195).

‘(...) el no vivir en una ciudad, hace que tengas menos consumo. Yo misma cuando voy a Sevilla, o donde vaya, es raro el día que voy y no me traigo algo (...). El hecho de tener menos tiendas, pues a lo mejor te permite menos consumismo’ (experiencia nº 36, anexo pp. 243-244).

‘Lo básico, la alimentación básica es lo mismo, si me apuras vale más, porque lo tienen que traer de más lejos, lo que pasa es que desplazamientos gastas menos, porque vas andando a cualquier sitio, y de ropa, pues para el taller o la vida social del pueblo, imagínate. Si estás tú sola, pues es más barato, pero si tienes hijos, nada más que en educación gastas mucho más, porque se tienen que ir fuera’ (experiencia nº 37, anexo p. 267).

iv. Ventajas e inconvenientes de su vida en el medio rural.

Con el objetivo de que las encuestadas se definieran sobre la calidad de vida, se les presentó en las encuestas una serie de aspectos asociados, según su presencia o su ausencia, a actitudes de aprecio o desapego por el pueblo: la tranquilidad; las costumbres; todo el mundo se conoce; lugares de diversión; variedad en los comercios; comunicaciones; servicios sanitarios y educativos. Cada elemento debía ser valorado con arreglo a dos únicas opciones, que venían a expresar la opinión favorable o desfavorable de la encuestada al respecto. Los resultados han sido tabulados contabilizando el número de respuestas positivas y negativas dadas a cada cuestión y llevándolas al cuadro nº 5.20, por medio de porcentajes que expresan el peso de cada alternativa en el total de respuestas. La población ha sido desagregada según la existencia o no de responsabilidades familiares, lo que ha supuesto separar a las

solteras del resto. De este modo podremos evaluar no sólo el grado de apego al entorno, sino la forma en que las circunstancias personales de cada colectivo inciden en la apreciación sobre la vida en el medio rural.

A nivel provincial y sin que se observen diferencias considerables entre los dos grupos, las costumbres constituyen el elemento que cuenta con mayor aprobación. Tampoco se aprecian desacuerdos importantes en los aspectos menos apreciados, que son los lugares de diversión y los comercios. La poca variedad en el último se identifica con el encarecimiento de los productos, ante la falta de competencia o la necesidad de desplazarse a otro lugar a adquirirlos.

La valoración de los servicios básicos y de las comunicaciones son cuestiones que cuentan con escaso agrado entre las empresarias, para quienes la insuficiente dotación en ambos tiene mucho que ver con la sensación de aislamiento que padecen. La tranquilidad genera opiniones contrastadas, pues la buena acogida que recibe este aspecto entre las mujeres con responsabilidades familiares, se opone a la menor apreciación que despierta entre las solteras, quienes tienden a identificarlo con aburrimiento.

Varias son las conclusiones que cabe extraer según las opiniones y la imagen de la vida en el medio rural que éstas proyectan. Las bondades apreciadas en sus entornos se identifican en términos de modo y calidad de vida, donde las relaciones personales y la sencillez en el estilo de vida se reseñan como las cualidades más estimables.

‘Tienes las ventajas de que en un momento dado, tu vecina se puede quedar con el niño, conoces a los vecinos, sabes que te pueden echar una mano, y te sales a la noche a la puerta, y conoces a todo el mundo’ (experiencia nº 18, anexo p. 124).

‘(...) ahora en los pueblos se vive muy bien, porque no hay los problemas que tienes en la ciudad, el tráfico, la inseguridad... yo voy al pueblo y no cierro el coche con llave’ (experiencia nº 19, anexo p. 129).

‘La calidad de vida desde luego es mejor (...) Y es que el trabajo aquí es más relajado, te organizas mejor, a tu manera (...) y luego las relaciones humanas no tiene precio (...)’ (experiencia nº 37, anexo p. 267).

Es posible apreciar la incidencia que en sus experiencias tiene el déficit en servicios y equipamientos, a lo que se añade la escasez de oportunidades laborales

señalada en otras ocasiones (cuadro 5.16), aspectos que encuentran diferencias de matiz según la pertenencia a un colectivo (solteras y el resto), la responsabilidad de las cargas familiares, o la ubicación en determinados contextos geográficos. Las necesidades varían en función de los factores mencionados, y por tanto también difiere el modo de entender y valorar estas carestías.

Cuadro nº 5.20

ESTIMACIÓN DE LA VIDA RURAL (I) Empresarias con responsabilidades familiares

CARACTERES A ESTIMAR	Comarca Norte			Axarquía			Serranía de Ronda			Valle del Guadalhorce			PROVINCIA		
	Estimación positiva		TOTAL	Estimación positiva		TOTAL	Estimación positiva		TOTAL	Estimación positiva		TOTAL	Estimación positiva		TOTAL
	SÍ	NO		SÍ	NO		SÍ	NO		SÍ	NO		SÍ	NO	
La tranquilidad	92.3	7.7	100	83.4	16.6	100	100	...	100	94.1	5.9	100	93	7	100
Las costumbres	70	30	100	66.6	33.3	100	85.7	14.3	100	88.2	11.8	100	79	21	100
Que todo el mundo se conoce	84.6	15.4	100	83.4	16.6	100	71.4	28.6	100	64.7	35.3	100	74.4	25.5	100
Lugares de diversión	30.7	69.3	100	16.6	83.4	100	37.5	62.5	100	35.3	64.7	100	32	68	100
Comercios	30	70	100	16.6	83.4	100	...	100	100	47	53	100	31	69	100
Comunicaciones	69	31	100	33.3	66.6	100	57.2	42.8	100	64.7	35.3	100	55.8	44.2	100
Servicios sanitarios y educativos	77	23	100	16.6	83.4	100	14.2	85.8	100	25	75	100	38	62	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Al hacer un cómputo de las apreciaciones negativas y las positivas, el colectivo de las empresarias solteras es el que muestra mayor proporción de estimaciones críticas. Exceptuando la alta valoración que otorgan a las costumbres, no existe otro factor que cuente significativamente con su aprobación, pues el hecho de que todo el mundo se conoce, aún siendo apreciado por gran parte de las encuestadas, para más de un tercio de ellas constituye una falta de intimidad.

Las mujeres integrantes del otro grupo, tienden a valorar muy positivamente los aspectos relacionados con el estilo de vida (tranquilidad, costumbres y todo el mundo se conoce). Cuando ven comprometida su función al frente de la economía doméstica y al cuidado de los hijos, la opinión general cambia de signo.

Cuadro nº 5.20

ESTIMACIÓN DE LA VIDA RURAL (II) Empresarias sin responsabilidades familiares

CARACTERES A ESTIMAR	Comarca Norte			Axarquía			Serranía de Ronda			Valle del Guadalhorce			PROVINCIA		
	Estimación positiva		TOTAL	Estimación positiva		TOTAL	Estimación positiva		TOTAL	Estimación positiva		TOTAL	Estimación positiva		TOTAL
	SÍ	NO		SÍ	NO		SÍ	NO		SÍ	NO		SÍ	NO	
La tranquilidad	33.3	66.6	100	60	40	100	100	...	100	60	40	100	57	43	100
Las costumbres	66.6	33.3	100	100	...	100	100	...	100	71.4	28.6	100	81.2	18.8	100
Que todo el mundo se conoce	33.3	66.6	100	94	6	100	...	100	100	57.1	42.9	100	62.5	37.5	100
Lugares de diversión	...	100	100	20	80	100	...	100	100	28.5	71.5	100	23	77	100
Comercios	...	100	100	20	80	100	...	100	100	42.8	57.2	100	25	75	100
Comunicaciones	33.3	66.6	100	60	40	100	100	...	100	42.8	57.2	100	50	50	100
Servicios sanitarios y educativos	33.3	66.6	100	40	60	100	100	...	100	37.5	62.5	100	41.2	58.8	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

5.1.5.2. La mujer frente a la 'doble tarea' y los usos del tiempo.

La doble presencia es el término con el se identifica, en los estudios de género, a la simultaneidad de tareas de las mujeres, ligadas a su también doble función en las esferas privada y pública. Según se desprende de la extensa literatura con enfoque de género en las Ciencias Sociales, la superposición de papeles a menudo genera tensiones, y siempre dificultades. El orden de prioridades de las mujeres que trabajan

fuera y dentro del hogar, no siempre es claro para ellas, lo que entraña dificultades a la hora de afrontar su estudio.

En el caso de las empresarias de nuestra investigación, con la finalidad de conocer cómo afrontan estas vicisitudes, y en qué términos se expresa la compatibilización del doble rol, analizaremos cómo distribuyen el tiempo del que disponen. Es de esperar que, ante la sobrecarga de responsabilidades reproductivas y productivas, el tiempo libre sea limitado y percibido como un lujo. En este orden de cosas, la utilización y distribución del mismo podría sernos de utilidad. Examinaremos el tiempo libre y cuál es el grado de libertad de éste, en función de la dedicación que se le dé. Así esperamos saber si los dos planos se complementan, si se oponen, o si alguno prevalece. Pensamos que el modo en que organicen el tiempo dice mucho sobre su orden de prioridades, y la manera en que perciban el resultado de esta organización permite, a su vez, valorar si asumen de forma natural la doble presencia, o si por el contrario se cuestionan su adscripción a la misma y los conflictos derivados.

Cuadro nº 5.21

TIEMPO DEDICADO A TAREAS DOMÉSTICAS Y A CUIDADO Y ATENCIÓN PERSONAL (Mujeres con cargas domésticas)

ÁMBITO ESPACIAL	Tiempo dedicado a las tareas domésticas (horas al día)			Tiempo dedicado a cuidado y atención personal (horas a la semana)			
	Hasta 5	> 5	TOTAL	0	Hasta 5	> 5	TOTAL
Comarca Norte	60	40	100	47.6	19	33.33	100
Axarquía	70	30	100	60	40	...	100
Serranía de Ronda	71.4	28.6	100	50	37.5	12.5	100
Valle del Guadalhorce	81	19	100	42.3	15.38	42.3	100
PROVINCIA	69	31	100	47.7	33.8	18.46	100

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

El cuadro nº 5.21 recoge la distribución que las mujeres con responsabilidades familiares de nuestro estudio, hacen del tiempo que no dedican a la empresa. Aparecen representados dos tipos de usos: el doméstico o reproductivo, y el de atención personal, concepto éste bajo el que se integran la dedicación al deporte, estudio, belleza, y en general, a todo lo relacionado con el cuidado del cuerpo y de la mente.

Todas las encuestadas añaden a su jornada de trabajo un número de horas que dedican a las tareas domésticas. La cuantía de éstas es variable, aunque en casi un tercio de los casos, el tiempo dedicado al trabajo reproductivo supone más de media jornada, ya que afirman emplear más de cinco horas diarias en el desempeño de estas tareas.

Las diferencias intercomarcales favorecen claramente a las mujeres del Valle. Su menor dedicación a estos menesteres puede deberse a la mejor disponibilidad de servicios públicos o privados que aligeren las cargas, y esto encuentra correspondencia con la opinión vertida al respecto (cuadros 5.14 y 5.15), siendo estas mujeres las que manifiestan un mayor nivel de satisfacción tanto con los servicios sanitarios y educativos, como con las guarderías. También entre las empresarias del Valle se registran los valores más altos de dedicación a cuidado y atención personal, muy por encima del global provincial.

Cuadro 5.22
¿RECIBE AYUDA EN LAS TAREAS DOMÉSTICAS?

ÁMBITO ESPACIAL	NO	SÍ		TOTAL
		Un familiar	Adquiere el servicio	
Comarca Norte	25	50	25	100
Axarquía	44.4	44.4	11.11	100
Serranía de Ronda	25	75	...	100
Valle del Guadalhorce	...	61.5	38.4	100
PROVINCIA	22	56	22	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En el extremo opuesto se encuentran las mujeres de Vélez y de la Serranía de Ronda. Su menor disposición de tiempo para dedicarse a ellas mismas también coincide con su percepción más negativa sobre la dotación de servicios. También ellas se encuentran en desventaja, en comparación con sus compañeras de Valle, en lo que respecta a la percepción de ayuda en las tareas (cuadro 5.22).

Cuadro nº 5.23

TIPO DE TAREAS QUE REALIZA Y MOMENTO DEL DÍA EN QUE LAS HACE

¿En qué momento del día realiza las tareas domésticas?		¿Qué tipo de tareas realiza preferentemente?	
Antes del trabajo, madrugando	16.4	Cocinar y/o limpiar	69.8
De noche	2.9	Atención y cuidado de hijos y/o ancianos	28.3
Después del trabajo	11.9	Compras	1.9
A ratos, cuando puedo	68.6	Ropa	...
TOTAL	100	TOTAL	100

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

El cuadro 5.23 da una idea del significado de la jornada interminable, otra de las expresiones acuñadas por los estudios de género para hacer referencia a la duración del trabajo cotidiano de las mujeres con doble presencia. Las tareas reproductivas son de diverso tipo, y tienen en común el hecho de que su realización puede amoldarse al tiempo disponible. Así, la mayor parte de las mujeres afirma que las hace 'a ratos'. Esta característica del trabajo doméstico puede ser apreciada en tanto en cuanto su flexibilidad favorece la simultaneidad de tareas y estar en varios frentes a la vez. Sin embargo esta supuesta bondad es cuestionada cuando el resultado justifica la adopción del término 'jornada interminable'. Además del componente de cansancio, la fragmentación del trabajo doméstico y la posibilidad de realizar varias tareas a la vez dificulta enormemente la contabilización del tiempo dedicado a cada menester, aspecto que las encuestadas no dejaban de señalar con anotaciones en los propios cuestionarios.

Para la confección del cuadro 5.24 hemos empleado el mismo indicador temporal con las mujeres sin cargas domésticas que el utilizado en el cuadro 5.21, con el fin de comparar la situación vivida por ambos colectivos. Los datos recogidos se refieren al total provincial, y muestran claramente las diferencias entre los dos grupos. Del mismo modo, la distinta situación que experimentan las empresarias se puede apreciar en el cuadro nº 5.25.

Cuadro nº 5.24

DEDICACIÓN AL CUIDADO Y A LA ATENCIÓN PERSONAL (Mujeres sin cargas domésticas)

Tiempo dedicado a cuidado y atención personal (horas a la semana)			
0	Hasta 5	> 5	TOTAL
22	42.4	35.6	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Las diferencias en el tiempo empleado en las tareas domésticas y el dedicado a ocio entre los dos colectivos son contundentes. Tanto es así, que el concepto 'tiempo libre' parece perder significado en el caso de las mujeres con cargas familiares. Si atendemos a la dedicación del tiempo libre diario, las tres cuartas partes de las solteras lo destinan a actividades relacionadas con el esparcimiento personal (estar con los amigos o la pareja, ocio, lectura, deporte, estudio...). Por el contrario, las que afrontan la doble tarea emplean casi el 70 % del tiempo que no dedican a la empresa a las tareas reproductivas.

Del mismo modo, los días festivos o de descanso también son percibidos de manera distinta. La mitad de las solteras no dedica sus días libres a la realización de tareas domésticas de fondo ni a la colaboración en negocios familiares, lo que les deja un margen relativamente amplio para otras actividades. Frente a ello, las empresarias cuyas responsabilidades familiares les permiten poder hablar de días libres con conocimiento de causa, sólo representan un tercio del total. El resto dedica estos días a la realización de tareas domésticas de fondo y a la colaboración en negocios familiares, por la que además no reciben compensación económica alguna.

'(...) me gustaría tener un tiempo para ocio, aunque sea salir con los niños al campo. Yo cuando llega el viernes por la noche, tengo que poner las lavadoras, todo lo que no he podido hacer el resto de la semana' (experiencia nº 40, anexo p. 301).

Cuando en las entrevistas en profundidad se tocaba el tema del tiempo libre, la impresión general es que, aunque la valoración de la carga es variable, la doble presencia es asumida por el colectivo que la protagoniza.

'Eso que dices, la doble jornada, es verdad, pero es cuestión de organizarse... De todos modos, yo necesito la ayuda de una mujer en casa. Pero vamos, yo nunca he dejado de trabajar por los niños o ese tipo de cosas. Te hinchas de trabajar, pero lo llevas' (experiencia nº 13, anexo p. 85).

'Es más complicado, porque de la otra forma [estando soltera] podría decir voy aquí voy allí, dispondría de más tiempo para dedicarle a esto [la empresa]. Pero vaya, que también se puede hacer, pero es cuestión de plantearse... si no tuviera el niño no tendría que planteármelo, pero el hecho de estar casada y tener niños no creo yo...' (experiencia nº 24, anexo p. 150).

Cuadro nº 5.25

USO DEL TIEMPO LIBRE (I): Empresarias con responsabilidades familiares

¿Cómo ocupa preferentemente su tiempo el día de fiesta o de descanso?				El tiempo libre de los días de trabajo, ¿a qué lo dedica?	
Tareas domésticas de fondo			43.3	Tareas domésticas	37.9
Colaboro en negocio familiar	Sin cobrar	100	21.1	Ocio/T.V.	15
	Cobrando	...		Amigas/novio /relaciones sociales	16.4
	Total	100		Hijos/familia	30.7
Ninguna de las opciones anteriores			35.6	TOTAL	100
TOTAL			100		

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

Las mujeres solteras no se han manifestado al respecto en las entrevistas, pero las respuestas dadas a algunas preguntas en el cuestionario relativas a la vida que esperan en caso de contraer matrimonio o formar una familia (cuadros nº 35 y 36), permiten estimar cuál es su actitud.

Cuadro nº 5.25

USO DEL TIEMPO LIBRE (II): Empresarias sin responsabilidades familiares

¿Cómo ocupa preferentemente su tiempo el día de fiesta o de descanso?			El tiempo libre de los días de trabajo, ¿a qué lo dedica?	
Tareas domésticas de fondo		18.2	Tareas domésticas	25.7
Colaboro en negocio familiar	Sin cobrar	83.3	Ocio/T.V.	24.3
	Cobrando	16.6	Amigas/novio /relaciones sociales	50
	Total	100	Hijos/familia	...
Ninguna de las opciones anteriores		50	TOTAL	100
TOTAL		100		

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

Hasta ahora hemos visto la incidencia de la doble tarea en la vida cotidiana de las empresarias. Pero el conflicto entre ambos roles (profesional y familiar) también se detecta en el conjunto de la trayectoria laboral. En este sentido, el cuadro nº 5.26 da una idea de la injerencia de un plano sobre otro.

Cuadro nº 5.26

ABANDONO DE LA OCUPACIÓN POR CARGAS FAMILIARES

ÁMBITO ESPACIAL	SÍ	NO	TOTAL
Comarca Norte	52.6	47.4	100
Axarquía	33.3	66.6	100
Serranía de Ronda	37.5	62.5	100
Valle del Guadalhorce	37.5	62.5	100
PROVINCIA	42.8	57.2	100

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

Para su realización se ha partido de las respuestas dadas a dos preguntas del cuestionario, dirigidas a las mujeres con cargas familiares: ¿alguna vez ha dejado de

trabajar por el embarazo? y ¿ha dejado de trabajar por cuidar de otra persona (niños, personas mayores...)?

Los resultados indican que una gran proporción de las entrevistadas había tenido que interrumpir o postergar su carrera profesional por alguna cuestión relacionada con los compromisos familiares. La exclusividad de género en lo que respecta a las tareas domésticas y al reparto del trabajo, hecho generalizado en el medio rural, ha sido un aspecto objeto de atención en los cuestionarios, indagando acerca de la participación masculina en las tareas domésticas (cuadro nº 5.27).

Según se desprende de los resultados, de las mujeres que conviven con algún hombre en el hogar, más del 60% declara que ellos no colaboran o que su participación es minúscula. A ello hay que añadir las ocasiones en que intervienen en una tarea concreta, pues en el 90% de los casos que integran esta opción se trata de los menesteres tradicionalmente masculinos (bricolaje y mantenimiento).

Cuadro nº 5.27

LOS HOMBRES CON LOS QUE CONVIVE, ¿PARTICIPAN EN LAS TAREAS DOMÉSTICAS?

ÁMBITO ESPACIAL	No	Muy poco	Sí, en todo	En una tarea concreta	TOTAL
Comarca Norte	11.11	33.3	44.4	11.11	100
Axarquía	20	30	20	30	100
Serranía de Ronda	...	57.14	42.86	...	100
Valle del Guadalhorce	...	69.2	15.38	15.38	100
PROVINCIA	22.8	38.6	26.3	12.2	100

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

`(...) Él como mucho me puede tender una lavadora, limpiar algo de la casa, pero yo tengo que pensar en todo, lo que voy a poner de comer, lo que hay que comprar porque va a faltar, si hay que comprar ropa, lo que es la gestión

y administración de la casa (...) Con él no puedo contar para nada' (experiencia nº 40, anexo p. 301).

Así, tan sólo la cuarta parte de las empresarias pueden decir abiertamente que los hombres de su familia comparten la carga doméstica. Teniendo en cuenta la labor profesional de estas mujeres y la reconocida dosis de esfuerzo que supone iniciar o mantener una actividad empresarial, el porcentaje deja mucho que desear. Además, las que disfrutan de esta concesión se sienten privilegiadas:

'(...) Mi marido colabora en las tareas, porque siempre lo hemos hecho (...) El crío estaba, pero las cosas las hacíamos entre los dos. Y ahora seguimos igual. Esa mentalidad no la tiene mucha gente más joven que nosotros. Y otra de las cosas que no se hacen en los pueblos y yo sí, es que se quede él con los niños haciendo la comida, y yo de reunión con las de la asociación' (experiencia nº 11, anexo p.76).

'[Sobre el marido] Sí me ayuda, es apañadísimo, de los modernos' (experiencia nº 38, anexo p. 278).

Cuadro nº 5.28

SI SE CASARA, ¿EXIGIRÍA A SU PAREJA QUE COMPARTA LAS TAREAS DOMÉSTICAS?

ÁMBITO ESPACIAL	Sí, estoy decidida	Me gustaría, pero es difícil	No es trabajo propio de hombres	TOTAL
Comarca Norte	66.6	33.3	...	100
Axarquía	75	25	...	100
Serranía de Ronda	...	100	...	100
Valle del Guadalhorce	100	...	...	100
PROVINCIA	78.6	21.4	...	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En la literatura no faltan reflexiones sobre la caducidad de este orden de cosas. En general, las conclusiones apuntan a que las posibilidades de cambio o mejora están en las nuevas generaciones y dependen en gran medida del grado de penetración de

otras formas de entender el trabajo. En orden a saber si realmente se observa el cambio generacional en las empresarias del medio rural, en qué términos se expresa su diferente postura respecto al reparto de tareas, la continuidad laboral y la simultaneidad de roles, se han incluido en el cuestionario algunas preguntas que han dado base a la confección de los cuadros 5.28 y 5.29.

Cuadro nº 5.29

SI SE CASARA, ¿QUÉ IDEA DE HOGAR ES LA SUYA?

ÁMBITO ESPACIAL	¿Trabajaría?					¿Tendría hijos?					
	SÍ			NO	TOTAL	SÍ (número de hijos)				NO	TOTAL
	Jornada completa	Media jornada	En ocasiones			No sé	1	2	> 2		
Comarca Norte	100	...	...	...	100	...	...	66.6	...	33.3	100
Axarquía	50	25	25	...	100	25	25	50	...	...	100
Serranía de Ronda	...	100	...	...	100	...	...	100	...	...	100
Valle del Guadalhorce	16.6	83.4	...	...	100	16.6	33.3	16.6	33.3	...	100
PROVINCIA	42.8	50	7.1	...	100	14.2	7.1	50	7.1	21.4	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Las empresarias de este colectivo, conscientes de la situación que han visto en la experiencia de sus madres, expresan su desacuerdo mediante su disposición a no perpetuarla. Sin embargo, no ignoran cuán difícil es romper los esquemas que han pervivido durante generaciones.

'Yo creo que faltan algunas generaciones para que sea real la igualdad. Es difícil, cada uno lleva sus cuestiones, y organiza la vida en función a lo que puede dar de sí, pero sí, es difícil' (experiencia nº 2, anexo p. 22).

'Eso no ha cambiado. Es que es muy difícil que cambie, porque ¿quién va a renunciar a una serie de privilegios? Sólo va a renunciar a esos privilegios a cambio de mucho dinero, tanto como para tener a otra persona que haga lo que antes hacía la esposa (...). Nadie está dispuesto a renunciar a un montón de privilegios y comodidades, y más cuando es algo que consideran legítimo' (experiencia nº 34, p. 218).

En lo que respecta a su intención de continuidad en el terreno laboral la actitud afirmativa es rotunda, como lo evidencia el 92.8% de las empresarias solteras. Si a ello añadimos la voluntad de tener hijos, que se extiende casi al 80% de las encuestadas, parece que tenemos a la vista a las futuras madres-empresarias. Queda por ver si, tal y como se desprende de la anterior pregunta, ellas constituirán el elemento de ruptura o de inercia.

5.2. RECAPITULACIÓN Y CONCLUSIONES.

De acuerdo con lo que hemos visto en las páginas anteriores, podemos extraer algunas conclusiones relativas al perfil social del empresariado femenino considerado en este estudio.

En primer lugar, los aspectos demográficos apuntan hacia el predominio de mujeres con responsabilidades familiares sobre las solteras, y hacia estratos de edad más elevados en el momento de acceder al mundo empresarial. En este sentido, se ha observado cierta incidencia de las cargas familiares y de los ciclos biológicos en el retraso a la hora de iniciar los proyectos.

En cuanto a la formación, las mujeres sin responsabilidades familiares muestran mejor situación en este sentido, lo que unido a la falta de oportunidades laborales atractivas, ha influido en su decisión de hacerse empresarias.

En lo que respecta al entorno familiar de las protagonistas, tanto los progenitores como la pareja (en caso de tenerla) asumen una actitud positiva favoreciendo la iniciativa empresarial.

El análisis del nivel de vida de las familias apunta hacia un modelo de rentas intermedio-altas, derivadas en su mayor parte de ingresos de tipo laboral. En este sentido, el peso de la plurirrenta es variable, aunque manifiesta la tendencia a acentuarse en los umbrales intermedios de renta.

El significado que adquieren los ingresos procedentes de la empresa en la unidad familiar es heterogéneo, si bien es posible apreciar que desempeña un peso importante en el global, con tendencia creciente a protagonizar la renta de las familias a medida que las empresas se encuentran más consolidadas. Por lo que respecta a la percepción

de salario derivado de la actividad empresarial, las empresas que se encuentran más relacionadas con la proporción de una entrada regular de dinero son por un lado las más antiguas y por tanto más consolidadas en el mercado, y por otro lado las cooperativas, dos factores que hacen de la Comarca Norte el ámbito espacial mejor situado en este aspecto.

En cuanto a la percepción que tienen las protagonistas sobre la vida en el entorno rural, la apreciación general es que en ella intervienen diferentes cuestiones, siendo la existencia de responsabilidades familiares una de las que adquieren mayor relevancia. En este sentido, la disponibilidad de servicios juega una baza importante en la imagen que las mujeres con doble jornada se hacen de la realidad.

Este colectivo de empresarias es el que se muestra más sensible ante la limitada oferta de servicios de calidad, tanto los sanitarios y educativos, como los relacionados con la provisión de bienes de consumo para las familias. La falta de oportunidades laborales es sin embargo la carencia que más aqueja al grupo de empresarias solteras o sin responsabilidades familiares. Ambos colectivos coinciden en interpretar negativamente la disponibilidad de servicios de ocio, esparcimiento y actividades culturales.

Con respecto a la imagen que se tiene sobre la rentabilidad de la vida rural, las entrevistadas opinan que los estereotipos acerca de esta cuestión no se ajustan a la realidad, aspecto éste en el que no se aprecian divergencias entre los grupos. En este sentido, la menor oferta de bienes y servicios contribuye a encarecerlos, tanto por la falta de competencia que reduzca los precios, como por la necesidad de desplazarse a otros lugares para adquirirlos.

En definitiva, la calidad de vida constituye la principal virtud que las entrevistadas encuentran en el contexto en el que viven, señalando entre los elementos más positivos las costumbres, las relaciones personales y el estilo de vida sencillo. En el extremo opuesto se encuentran el déficit en servicios y equipamientos en la generalidad de las empresarias, y la falta de ofertas laborales entre las solteras y jóvenes. La percepción sobre las ventajas e inconvenientes dependen, según lo expuesto, del estado civil, de la presencia de responsabilidades familiares, y también del contexto geográfico en relación a la mayor disponibilidad de servicios y a la distribución de los mismos.

Los usos del tiempo constituyen una de las cuestiones en las que mayor incidencia tiene la adscripción al colectivo de las mujeres con responsabilidades familiares o al de las que están liberadas de éstas. Entendiendo como tiempo libre al que queda disponible una vez atendidas las obligaciones profesionales, el uso que se hace del mismo difiere sensiblemente según se trate de un colectivo o de otro. La doble presencia determina que el número de horas diarias que las mujeres dedican a las distintas responsabilidades que afronta conviertan la jornada diaria de trabajo en interminable, y que el tiempo realmente libre se reduzca considerablemente en relación al otro colectivo. La actitud de las nuevas generaciones ante este hecho, apuntan hacia un cambio con respecto a las más mayores en lo que la bibliografía define como ruptura generacional. En este sentido, las empresarias solteras señalan su intención de no perpetuar la situación que han visto en sus casas con la experiencia de sus madres.

MENU

SALIR

MENU

SALIR

Capítulo 6.

EL PERFIL DE LAS EMPRESAS

MENU

SALIR

Capítulo 6.

EL PERFIL DE LAS EMPRESAS

ESQUEMA DE ASPECTOS TRATADOS					
La iniciativa empresarial	Origen	Antecedentes laborales			
		Tipo de iniciativa			
	Motivaciones				
La puesta en marcha de la empresa	Definición del modelo de empresa		Selección de la fórmula jurídica		
			Otras formulaciones		
	Estrategia de establecimiento	Los obstáculos al arranque de las empresas	Financieros y organizativos	De burocracia	
				De capital	
			Derivados del entorno	Con la fiscalidad	
				Con las subvenciones	
	Aspectos financieros iniciales		De la falta de experiencia		
De la gestión pública local					
El papel de la gestión pública en el fomento a las iniciativas empresariales					
El funcionamiento de las empresas	Los establecimientos		Equipamiento y nivel de infraestructura		
			Plantilla y tipo de contrato		
	El funcionamiento de las empresas en el mercado		Radio de acción		
			Técnicas de promoción		
			Problemas de competencia		
	La estrategia de consolidación	Ampliación de capital			
		Obstáculos al desarrollo de la actividad y soluciones aportadas	Limitaciones ligadas a la gestión y a la organización	Financieras	
				Con la fiscalidad	
			Limitaciones ligadas al entorno	De orden jurídico	
				De formación	
				Los agentes locales	
		Mano de obra cualificada			
	Limitaciones ligadas a la actividad: la estacionalidad				
	Limitaciones ligadas al género				
	Limitaciones ligadas a los N.Y.E.				
	Crecimiento y perspectivas de las empresas		Evolución de la facturación		
			Los nuevos proyectos		
La actitud ante el riesgo y la adquisición de confianza					
Las relaciones con el entorno		La incidencia del entorno en las empresas			
		La incidencia de las empresas en el entorno			
Análisis por rama de actividad	Rasgos por rama		Caracterización de las empresas		
			Problemas del sector		
			Situación y perspectivas		
	Relación con los N.Y.E.				
Las actividades y el género					

En páginas anteriores hemos analizado los resultados del trabajo de campo de esta investigación, atendiendo al componente social y humano de las protagonistas. En las líneas que siguen nos acercaremos a las propias experiencias empresariales, examinando otras cuestiones ligadas al origen y mantenimiento de las empresas, aspectos relativos al desarrollo actual y cotidiano de las actividades y a su proyección de cara al futuro.

Al hilo de lo anterior, analizaremos cuáles son los problemas y barreras a los que se han de enfrentar, tanto en los primeros momentos como en el día a día, y que se encuentran relacionados no sólo con la gestión empresarial sino además con su doble función familiar y productiva. También abordaremos la relación que se establece entre la empresa y el entorno en que ésta se desarrolla, aspecto que constituye uno de los fundamentos de este estudio. Como expusimos en las páginas iniciales de este capítulo, la incidencia de la actividad empresarial femenina en la economía local y en los procesos de desarrollo centrará la reflexión final.

6.1. ALGUNAS CUESTIONES SOBRE LA INICIATIVA EMPRESARIAL.

En este epígrafe analizaremos la génesis de las actividades desde varios puntos de vista. En primer lugar examinaremos cuáles son las circunstancias personales de las protagonistas atendiendo a su trayectoria profesional, esto es, a la existencia o no de experiencia en el terreno laboral y, en caso afirmativo, a la relación que su anterior actividad pueda mantener con la actual. La razón de proceder así es porque entendemos que, si el hecho de contar con experiencia laboral previa siempre constituye un elemento favorable, el grado de esta incidencia positiva vendrá dado en gran medida por la relación que exista entre la actividad actual y la anterior.

En segundo lugar indagaremos acerca del origen de la iniciativa, para saber si corresponde a la entrevistada o si, por el contrario, accedió a la empresa cuando ésta ya se encontraba en activo. En cualquier caso, conocer el tiempo que la protagonista lleva al frente del negocio contribuirá a determinar hasta qué punto se está dejando notar su gestión en la marcha presente del mismo, o su grado de implicación en las circunstancias actuales.

En tercer lugar y una vez conocidas las cuestiones anteriores, estaremos en disposición de analizar qué razón o razones animaron la puesta en marcha de la empresa (o el acceso a la titularidad, en caso de iniciativa ajena). Las motivaciones que están detrás de una decisión de riesgo como la que supone dar el salto empresarial, pueden decir mucho sobre la capacidad de reacción de la emprendedora ante determinadas circunstancias, como puede ser la falta de alternativas de trabajo, la toma de conciencia ante potenciales desaprovechados en el entorno, el deseo de autonomía o de estabilidad ante la precariedad laboral o un cambio en la situación personal o familiar, factores ante los cuáles la iniciativa empresarial puede ser interpretada como un mecanismo de adaptación.

6.1.1. Los antecedentes laborales de las empresarias.

A continuación trataremos un aspecto interesante en el estudio, como es el de los antecedentes laborales. Ello nos permitirá averiguar en qué medida la experiencia empresarial constituye para las entrevistadas la primera toma de contacto con el mundo del trabajo o si, por el contrario, conocen por propia experiencia el significado del trabajo en la economía productiva.

Cuadro nº 6.1

¿TRABAJÓ ANTES DE INICIAR ESTA EXPERIENCIA?

ÁMBITO ESPACIAL	Siempre	A veces	Nunca	TOTAL	Solteras				Resto de empresarias			
					Siempre	A veces	Nunca	TOTAL	Siempre	A veces	Nunca	TOTAL
Comarca Norte	55.5	38.8	5.5	100	...	100	...	100	62.5	31.25	6.25	100
Vélez	33.3	41.6	25	100	40	20	40	100	28.57	57.14	14.28	101
Serranía de Ronda	50	37.5	12.5	100	...	100	...	100	57.14	28.5	14.28	102
Valle del Guadalhorce	62	20.7	17.2	100	50	25	25	100	66.6	19	14.3	103
PROVINCIA	53.7	31.3	15	100	37.5	37.5	25	100	58.8	29.4	11.7	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

El cuadro nº 6.1 recoge la existencia o falta de experiencia laboral anterior al inicio de la actividad empresarial. Su realización ha contado con las respuestas dadas a un aspecto incluido en los cuestionarios, diseñado en orden a que las encuestadas se encuadrasen en una serie de opciones. Ante la pregunta de si había trabajado con anterioridad, las respuestas posibles eran: siempre, a veces, nunca.

Al realizar la tabulación se ha desagregado la información en función a la adscripción de las empresarias al colectivo de solteras, reflejando en el cuadro los resultados de este proceso así como los datos relativos al total de las encuestadas, para facilitar su comparación. Este procedimiento se ha repetido en otras ocasiones, como en el análisis de la edad al acceder por primera vez al mercado laboral (cuadro nº 6.2) o en el estudio de las motivaciones para emprender. El motivo de aislar a las solteras reside en la consideración de que la existencia de responsabilidades familiares puede ser un factor de cierta incidencia en estas y otras cuestiones, como hemos tenido oportunidad de conocer en páginas anteriores.

Según se desprende de los datos del cuadro 6.1, el 85% de las empresarias cuentan con experiencia laboral anterior, y de ellas casi dos tercios han permanecido en el mercado de trabajo con asiduidad. Contando el tercio restante y las que declaran no haber trabajado nunca, para algo más del 45% la actividad empresarial que desarrollan constituye su primera entrada al mercado laboral, o cuando menos su conexión formal con el mismo reviste por primera vez de continuidad. A nivel comarcal, es en Vélez donde esta circunstancia se acentúa, alcanzando al 66.6% de las empresarias. En el caso opuesto se encuentran la Comarca Norte y el Valle.

Al tomar en consideración el estado civil, los dos colectivos muestran tendencias distintas. Así, el grupo de las solteras es el que registra menor experiencia laboral anterior, mientras que el otro grupo se caracteriza por la tendencia opuesta. En cierto modo esta diferencia es comprensible, teniendo en cuenta que las primeras son más jóvenes (su menor experiencia vital en alguna medida se corresponde con la profesional), y han dedicado más tiempo a su formación en la etapa previa a la iniciativa empresarial (según se desprende de su mejor nivel educativo).

El cuadro nº 6.2 refleja la edad que las empresarias con antecedentes laborales tenían cuando se incorporaron al mercado de trabajo. Para la confección del cuadro nº 6.3, en el que figura la edad de las protagonistas cuando iniciaron su andadura

empresarial, no se ha tenido en cuenta la trayectoria laboral previa sino el grado de implicación en el origen de la actividad empresarial, de manera que han quedado excluidas las que no formaron parte en la génesis de la empresa, esto es, las que responden a la categoría de 'iniciativa ajena' y las que desarrollan sus funciones en cooperativas textiles, situaciones que son descritas en líneas posteriores.

Cuadro nº 6.2
¿A QUÉ EDAD COMENZÓ A TRABAJAR?

ÁMBITO ESPACIAL	< 18	18-21	22-25	>26	TOTAL	EMPRESARIAS SOLTERAS					EMPRESARIADO RESTANTE				
						<18	18-21	22-25	>26	TOTAL	<19	18-21	22-26	>27	TOTAL
Comarca Norte	43.7	37.5	18.75	...	100	...	...	100	...	100	50	42.8	7.1	...	100
Vélez	54.5	9	9	27.2	100	60	...	...	40	100	50	16.6	16.6	16.6	100
Serranía de Ronda	33.3	33.3	33.3	...	100	...	...	...	...	...	33.3	33.3	33.3	...	100
Valle del Guadalhorce	41.6	58.3	...	...	100	33.3	66.6	...	...	100	44.4	55.6	...	...	100
PROVINCIA	43.8	40.3	10.5	5.2	100	38.4	30.7	15.3	15.3	100	45.4	43.1	9	2.2	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

De los datos se desprenden algunas apreciaciones. Entre las mujeres que cuentan con alguna experiencia laboral anterior, las solteras tienden a incorporarse al mundo laboral a una edad algo más tardía que el resto de sus compañeras, al menos eso parece indicar la comparativamente más alta concentración de las segundas en los primeros intervalos (hasta los 21 años). Esto puede ser debido a lo que anteriormente apuntábamos en relación a la mayor dedicación a la formación. Este factor posiblemente sea la razón de que, según se observa en el cuadro nº 6.3, la mayor parte de las empresarias solteras tienden a comenzar su andadura empresarial en torno a los tramos de edad que se corresponden con el final de la formación. Por el

contrario, las integrantes del otro grupo no manifiestan una tendencia tan marcada a concentrar sus efectivos en determinados intervalos.

Cuadro nº 6.3

EDAD AL COMIENZO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

ÁMBITO ESPACIAL	EMPRESARIAS SOLTERAS							TOTAL	EMPRESARIADO RESTANTE							TOTAL
	<21	21-25	26-30	31-35	36-40	41-45	>45		<21	21-25	26-30	31-35	36-40	41-45	>45	
Comarca Norte	...	50	...	50	...	...	...	100	...	27.2	18.1	...	27.2	27.2	...	100
Vélez	...	25	50	25	...	...	...	100	...	...	28.5	28.5	...	42.8	...	100
Serranía de Ronda	...	...	...	100	...	...	...	100	...	11.1	11.1	55.5	...	11.1	11.1	100
Valle del Guadalhorce	...	...	66.6	16.6	...	16.6	...	100	4.3	8.7	26	17.4	13	21.7	8.7	100
PROVINCIA	...	15.3	46.1	30.7	...	7.7	...	100	2	12	22	22	12	24	6	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Al confrontar estos datos con la edad actual de las entrevistadas, las que en su momento mostraron mayor precocidad en su entrada al mercado laboral, hoy rondan la década de los cuarenta años. Este hecho apunta hacia lo que confirmarían los propios testimonios: cuando eran unas adolescentes, el espacio rural no disfrutaba de las mayores posibilidades formativas actuales, de manera que al llegar a cierta edad, que bien puede coincidir con el final de la enseñanza obligatoria, las jóvenes que no deseaban continuar los estudios (o que no podían ante la limitada oferta formativa) optaban por incorporarse a la actividad o por casarse.

'(...) Es que entonces, se salía del colegio con 14 años, en 8º de E.G.B., en los pueblos había pocas oportunidades, te tenías que ir fuera a estudiar, o lo que sea, entonces se creó la cooperativa, yo entré con 8º hecho' (experiencia nº 15, anexo p. 90).

En definitiva, todo parece apuntar a que las solteras se han tomado más tiempo que sus compañeras en su preparación previa al inicio de la experiencia empresarial.

En el cuadro nº 6.4 aparece la experiencia laboral anterior de manera detallada, prestando atención a la posible conexión entre el trabajo actual y el desempeñado con anterioridad, tanto en lo que respecta a la actividad como a la situación profesional. Obviamente, la información que refleja se corresponde con las entrevistadas que declararon tener alguna experiencia previa.

Cuadro nº 6.4
ANTECEDENTES LABORALES

ANTECEDENTES LABORALES							
ÁMBITO ESPACIAL	Por cuenta ajena		Por cuenta propia				TOTAL
	Otra actividad	Misma actividad	Otra actividad	Misma actividad			
				Sin legalizar	Misma empresa	Otra empresa	
Comarca Norte	16.6	16.6	...	50	16.6	...	100
Vélez	66.6	...	...	16.6	16.6	...	100
Serranía de Ronda	33.3	16.6	...	33.3	...	16.6	100
Valle del Guadalhorce	55.5	...	16.6	16.6	11.1	...	100
PROVINCIA	47.2	5.5	8.3	25	11.1	2.7	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En la trayectoria profesional anterior, no existe una tendencia marcada hacia el autoempleo ni hacia el trabajo asalariado, ya que el peso que cada modalidad representa en el total es bastante similar (47.3 y 52.7 % respectivamente). En general, destaca la mayor importancia que adquiere el empleo asalariado y en

sectores o actividades diferentes a la desarrollada en la actualidad, seguido por un significativo peso de las entrevistadas que venían ejerciendo la misma actividad en la economía sumergida, situación que alcanza a un cuarto de las mujeres con antecedentes laborales, cifra que supera el 50% si consideramos únicamente a las que estuvieron autoempleadas.

La tercera categoría en importancia se corresponde con las que trabajaban en la empresa antes de desempeñar su actual función al frente de la misma, y su llegada a la dirección ha significado un cambio importante en la orientación productiva o en la propia gestión. Se encuadran dentro de la categoría por cuenta propia porque se trata, por norma general, de miembros de sociedades o de las hijas del anterior titular. Esta circunstancia afecta a algo más de la décima parte de las empresarias con antecedentes laborales.

Para hacer un breve repaso de lo expuesto hasta ahora, podemos decir que el 85 % de las entrevistadas cuenta con alguna experiencia laboral previa a la actual; de ellas, el 44.3 % ha trabajado en la misma actividad, el 47.3 % conoce el significado del autoempleo y, como resultado de la intersección de ambas circunstancias, el 38.8 % tiene experiencia tanto en el desarrollo de la actividad como en el trabajo por cuenta propia. Si tomamos como referencia el total del empresariado, las anteriores cifras vienen a suponer alrededor del 20 %. Así pues, podemos afirmar que la quinta parte de las entrevistadas que han iniciado su actual proyecto empresarial contaban con experiencia, lo que sin duda constituye cierta ventaja.

6.1.2. El origen de la iniciativa. Tiempo en funcionamiento de la actual gestión.

Si el bagaje empírico de la persona que emprende un proyecto empresarial constituye un elemento a tener en cuenta a la hora de evaluar su gestión y su forma de reaccionar ante las dificultades a las que se enfrenta, la experiencia del entorno inmediato también puede suponer una ventaja. Lo que comúnmente se conoce bajo la expresión 'escarmentar en cabeza ajena', en el caso que nos ocupa se refiere tanto a la relación que los familiares más cercanos mantienen con la actividad (aspecto analizado en epígrafes anteriores), como con el origen de la misma. En este sentido, saber si la iniciativa de la empresa es de la propia entrevistada o si, por el contrario, ha llegado a sus manos cuando ya estaba en marcha, supone otro aspecto a considerar. A este respecto, conviene aclarar que el hecho de haber accedido a la titularidad de una empresa que ya está funcionando, no debe restar méritos a la

aportación de quien regenta la actividad ni a la subestimación de las posibles dificultades superadas por la gestión actual.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, contemplaremos el tiempo en activo de la actividad con la persona al frente para conocer varios aspectos. Por un lado, en qué momento se encuentra la experiencia entendiendo que cada fase o etapa cuenta con sus propias circunstancias, positivas y negativas. Por otro lado, en el caso de que la iniciativa de la misma no corresponda a la protagonista (iniciativa ajena), sabremos si ha tenido tiempo de imprimir su impronta (introducir nuevos planteamientos o nuevas orientaciones), y si ha sabido reaccionar ante posibles vicisitudes acontecidas con el paso del tiempo. Con el objetivo de conocer estas cuestiones, se diseñó un guión específicamente destinado a las entrevistadas que se encontraban bajo esta circunstancia.

En el cuadro nº 6.5 se expone la distribución de las empresas en función a la procedencia de la iniciativa que animó su gestación. Los casos en los que la entrevistada es la responsable de la idea inicial alcanzan una mayoría rotunda, llegando a suponer en la Serranía de Ronda la totalidad de las entrevistadas. En el resto de los espacios comarcales va perdiendo importancia en favor esencialmente de las cooperativas del sector textil.

Cuadro nº 6.5
ORIGEN DE LA INICIATIVA

ÁMBITO ESPACIAL	Iniciativa propia	Iniciativa ajena		TOTAL
		Herencia / adquisición	Cooperativas textiles	
Comarca Norte	72.2	11.11	16.6	100%
Vélez	75	...	25	100%
Serranía de Ronda	100	...	...	100%
Valle del Guadalhorce	86.7	7.14	6.06	100%
PROVINCIA	84.8	6.06	9	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En el cuadro nº 6.6 se representa el tiempo durante el cual la entrevistada ha estado al frente de la gestión, contabilizando a partir del momento en que la empresa fue constituida como tal o desde que la protagonista accedió a la titularidad, según se tratara respectivamente de iniciativa propia o ajena. Al examinar las cifras resultantes de la tabulación, una primera apreciación señala que más del 85 % de las entrevistadas lleva al menos dos años al frente del negocio de modo que, independientemente del origen de la iniciativa, ya han tenido tiempo para dejar notar su labor en la gestión.

Cabe destacar así mismo el peso mayoritario que adquieren las experiencias que llevan entre dos y cinco años en activo. Si a ello le sumamos las que aún no han superado los dos primeros años de funcionamiento, el resultado indica que casi dos tercios (60%) de los casos se encuentra por debajo del lustro. En la situación opuesta se encuentra la cuarta parte de las empresas que, habiendo superado la década de vida, es de suponer que se encuentran plenamente asentadas. Dentro de este sector consolidado, más de la mitad (56.8%) supera los 15 años de experiencia, lo que significa algo más del 14% del total.

Cuadro nº 6.6
TIEMPO EN ACTIVO DE LA GESTIÓN ACTUAL

ÁMBITO ESPACIAL	TIEMPO TRANSCURRIDO DESDE EL INICIO DE LA EMPRESA					TOTAL
	< 2 años	Entre 2 y 5 años	Entre 6 y 10 años	Entre 11 y 15 años	> 15 años	
Comarca Norte	5.8	35.3	5.8	17.6	35.3	100
Vélez	25	41.7	...	16.7	16.7	100
Serranía de Ronda	10	50	40	...	...	100
Valle del Guadalhorce	16.1	51.6	19.3	6.4	6.4	100
PROVINCIA	14.28	45.7	15.7	10	14.28	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

De lo expuesto se deduce que las empresas que integran nuestro estudio atraviesan por una variedad de situaciones, que oscila desde las que aún se encuentran en la etapa inicial hasta las que ya disfrutan de la plena consolidación, pasando por algunos estados intermedios. Partiendo del hecho conocido de que a cada etapa le corresponde una serie de circunstancias que le son características, es de esperar que las estrategias desarrolladas respondan y se adapten a cada situación. Las diferentes aportaciones consultadas¹ permiten apuntar la existencia de varias estrategias. Marcial Romero (Romero López, 1990) señala al menos, tres tipos: la estrategia de consolidación, la de crecimiento o expansividad y la de diversificación, cada una de las cuales se caracteriza por la aplicación de cierto tipo de prácticas destinadas a alcanzar el objetivo mencionado (esto es, consolidar, expandir y/o diversificar la actividad y la empresa en el sector y en el mercado).

En este orden de cosas, conviene explicar que la estructura de estas páginas se ha diseñado tratando de seguir un hilo argumental lineal, es por ello que el análisis de las empresas se ha ordenado de acuerdo a este planteamiento. Así, al estudio de los inicios le seguirá el análisis de la actividad empresarial, que será completado con la proyección de la empresa hacia el futuro. En esta línea se abordarán no sólo las cuestiones técnicas y económicas, pues además se analizarán aquellos aspectos que permitirán determinar la estrategia seguida por las experiencias, conforme a las que anteriormente se han mencionado.

Antes de acometer los aspectos más puramente empresariales (los relacionados con la estrategia, con los elementos financieros, técnicos, etc.), cerraremos este preámbulo con el análisis de las motivaciones o razones que animaron la eclosión de estas iniciativas empresariales.

6.1.3. Las motivaciones para acceder al mundo empresarial.

Para conocer las razones que han influido en la elección de la opción empresarial por parte de las protagonistas, en las entrevistas se les realizó algunas preguntas que pueden orientarnos acerca de esta cuestión. En concreto se les preguntó por su situación anterior a la puesta en práctica de su negocio, cuáles fueron los motivos que

¹ ROMERO LÓPEZ, M. (1990): *La actividad empresarial femenina en España*. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Madrid. 177 pp.

SANCHIS, E., PICÓ, J. y OLMOS, J. M. (1989): 'La nueva pequeña empresa de la industria valenciana'. En *Sociología del Trabajo*. Núm. 5. Pp. 41-65.

les animaron a emprender, y qué alternativas laborales encuentran en el entorno en el que viven. Al primer aspecto mencionado ya hemos hecho referencia (cuadros nº 6.1 y 6.4).

Cuadro nº 6.7

PRINCIPALES MOTIVACIONES PARA TOMAR LA INICIATIVA EMPRESARIAL

MOTIVACIÓN	Menciones	%
Inexistencia de alternativas laborales atractivas	34	45.3
Búsqueda de autonomía o de estabilidad laboral	14	18.6
Oferta escasa o de baja calidad en actividades con demanda potencial	14	18.6
Materializar en el terreno laboral una afición o una filosofía de vida	13	17.3
Necesidad de conciliar vida familiar y laboral	10	13.3
Dar salida laboral a la formación adquirida	8	10.6
Invertir capital disponible	7	9.3
Legalizar la actividad desarrollada en la economía informal	7	9.3
Mantener una actividad con tradición	6	8
Deseos de trabajar en el lugar de origen	2	2.6
Voluntad de crear empleo y dinamizar el entorno	2	2.6

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En cuanto a los motivos que estimularon su espíritu emprendedor, las numerosas y variadas razones señaladas en los testimonios han sido sintetizadas en

torno a determinadas líneas, a partir de las cuales se ha elaborado el cuadro nº 6.7, donde se exponen las motivaciones, el número de ocasiones que fueron mencionadas por las entrevistadas así como la relación porcentual entre el número de menciones y el total de empresarias. Del mismo modo, se les pidió que señalaran cuál fue para ellas la razón que más peso ejerció en la decisión, resultando de ello el cuadro nº 6.8. En este caso se ha separado nuevamente al colectivo de solteras del resto, siendo bastante significativo el producto de esta desagregación.

Si consideramos todos los argumentos señalados (cuadro 6.7), la falta de oportunidades de trabajo destaca entre los demás, siendo mencionada por más del 45% de las entrevistadas.

‘El trabajo es la asignatura pendiente en mi pueblo, no hay tejido empresarial. No hay nada, si quieres salir de la casa, tienes que crear tú la actividad. Y eso es lo que hicimos’ (experiencia nº 4, anexo p. 29).

La percepción de estas mujeres sobre la estrechez del mercado laboral rural se hace especialmente notoria si atendemos a la calidad de los empleos existentes. En efecto, de acuerdo con las respuestas dadas a la disponibilidad de empleos en sus entornos de vida, el 20% de las entrevistadas consideró que las posibilidades de trabajar en sus municipios o en las cercanías eran limitadas para las mujeres, y el 26% hizo hincapié en el tipo de actividades generadoras de empleos, con claro predominio de trabajos ‘masculinos’ (relacionados con el sector agrario y con la construcción). Según las entrevistadas, determinadas tareas estacionales agrarias y la confección son en este sentido los sectores más abiertos a la mano de obra femenina.

‘(...) Muy pocas alternativas. En el campo sí, recogida de aceituna, todo lo que tenga que ver con la agricultura, también la construcción... Pero para la mujer, pues las que están en el paro a lo mejor el Ayuntamiento las llama para encalar...’ (experiencia nº 5, anexo p. 36).

‘[Sobre las alternativas de trabajo para las mujeres] Quitando la cooperativa, pocas. En el campo en invierno, y ahora tampoco mucho, porque tampoco quieren muchas mujeres en el campo. Pero la mayoría, niñas jóvenes, cogen unas cuantas un coche y se van a Lucena’ (experiencia nº 10, anexo p. 61).

‘Ahora mismo el polígono industrial (...) pero más bien han entrado hombres. Aquí hay una cooperativa de confección, que tiene mujeres del pueblo (...) aquí lo que hay es la aceituna o la cooperativa. O calentarse la cabeza como yo’ (experiencia nº 11, p. 73).

Por otro lado, la opción del empleo por cuenta ajena en el turismo y en los servicios en general, es asumida por ellas como una realidad cercana pero ligada a la aceptación de un traslado, permanente o materializado a través de fluctuaciones diarias, a la ciudad o a los núcleos turísticos. Esta vía entra en conflicto no sólo con los deseos de permanencia en sus lugares de origen, pues además de este apego a sus entornos hay que añadir en especial la cuestión de las responsabilidades familiares, que limitan su ya angosto panorama laboral.

'(...) uno en La Línea y otro en Cádiz, una distancia que les es imposible estar juntos ni ir y venir todos los días. Una niña pequeña, la niña aquí en Frigiliana la mitad de la semana con los padres de ella (...) y eso yo no lo puedo entender' (experiencia nº 28, anexo p. 175).

'(...) los que están en la Costa es porque están contratados allí, entonces la familia se va allí, o se queda aquí y va y viene' (experiencia nº 37, anexo p. 264).

Otro de los factores mencionados con mayor frecuencia se relaciona también con la oferta de empleo existente, aunque en esta ocasión se refiere más bien a la naturaleza de precariedad e inestabilidad. Así, un total de catorce mujeres dejaron sus anteriores empleos por el malestar que les creaba una situación poco estable y por lo tanto de escasa proyección futura. El deseado sentido de permanencia y la búsqueda de mayor autonomía es, de este modo, la segunda razón que anima el espíritu emprendedor de las protagonistas. En este caso, y en consonancia con lo que adelantamos en epígrafes anteriores, la motivación expuesta se encuentra adscrita preferentemente a aquellas entrevistadas cuyo perfil responde a los mayores niveles formativos y a los menores tramos de edad, respondiendo lógicamente a patrones ideológico-culturales más abiertos y a un menor conformismo a la hora de plantearse su permanencia en el mercado de trabajo.

'Una tiene que ganar su dinero, no depender de lo que te dé el marido. Yo había trabajado antes en un mesón, y no me gusta tener superiores ni trabajar para nadie' (experiencia nº 25, anexo p. 151).

'Yo llevaba diez años trabajando, y quería independizarme. Con mucho riesgo, porque dejé lo otro, y monté esto estando embarazada (...) pero claro, estaba embarazada, me querían cortar porque estaba embarazada, y eso me empujó más' (experiencia nº 46, anexo p. 334).

Un nuevo elemento a considerar dentro de los que inciden positivamente en las emprendedoras, es la toma de conciencia por su parte acerca de las posibilidades que se abren en los medios rurales, en relación a las nuevas y crecientes demandas que a menudo no encuentran respuesta adecuada en la oferta, o a la explotación de recursos locales hasta entonces desaprovechados. Sabedoras de la escasa oferta disponible o de la baja calidad de la existente para cubrir estas necesidades, toman nota de este hecho y tratan de darle una dimensión concreta y provechosa para ellas como trabajadoras, y para su entorno inmediato a través tanto de la generación de empleo, como desde la cobertura de las carencias.

'(...) tú ves la zona y aquello es precioso, y sin embargo Alozaina no tenía oferta de alojamientos de calidad. Total, que nos decidimos, y empezamos a mover papeles' (experiencia nº 55, anexo p. 395).

'(...) El lugar nos encantó, y mi marido, que trabaja en el sector turístico, se dio cuenta de que la zona tenía muchísimo potencial (...) Sin embargo, no había oferta turística, así que decidimos comprar más parcelas para construir el hotel' (experiencia nº 62, anexo p. 429).

En este sentido, catorce de las entrevistadas manifiestan el interés que en ellas ha despertado el potencial de actividades como la asistencia a domicilio en entornos donde la población necesitada de estos servicios es muy superior a la dotación de los mismos; la explotación controlada de recursos endógenos hasta el momento poco o nada aprovechados, como es el caso de recursos y actividades culturales, la valorización, protección y mantenimiento de zonas naturales, o la transformación de productos locales de calidad reconocida, lo que se traduce por ejemplo en la implantación de una almazara en una zona con excelente producción de aceituna, o en la creación de una productora y envasadora de mermeladas artesanales allí donde la producción frutícola es también de gran calidad, y sin que hasta la fecha encontrara iniciativas encaminadas a su transformación.

'Porque en Ardales no hay molino (...) y los agricultores tenían que llevar la aceituna a otros pueblos. Antiguamente había tres molinos, y desaparecieron los tres, entonces dijimos de montar uno' (experiencia nº 6, anexo p. 41).

'(...) en esa época no había nada relacionado con la transformación de conservas, ni en la comarca ni en la provincia' (experiencia nº 64, anexo p. 439).

La conciliación de la vida familiar y la profesional constituye otra de las motivaciones señaladas por las entrevistadas, quienes al optar por crear su propia empresa no sólo adquieren autonomía sino que, además y muy especialmente, se ganan el derecho a distribuir sus tiempos de acuerdo a sus múltiples responsabilidades. La posibilidad de intercambiar los espacios productivo y reproductivo en caso de necesidad, no sólo facilita la simultaneidad de las diferentes tareas. Además de ello, contribuye a paliar los sentimientos de culpa que a menudo aquejan a las madres y esposas, en relación con lo que llegan a considerar una desatención hacia sus hijos y hacia las responsabilidades familiares en general.

'(...) tenía una gran profesión y estaba contenta. Trabajaba con mi marido. Pero tú sabes, cuando la mujer se casa, vienen los niños, se acumulan... oficina, cuidar de niños, casa... llega un momento en que los niños te reclaman... y aunque tengas ayuda, no te sientes madre. Entonces decidí tirarlo todo por la borda (...) algo que me permita compaginar...' (experiencia nº 70, anexo p. 474).

Un número considerable entre las mujeres entrevistadas afirman que su inclinación por el trabajo que desarrollan se debe a la afición que éste les despierta, tratándose en la mayoría de estos casos de actividades relacionadas con la artesanía en sus diversas modalidades: las distintas variedades de cerámica, el vidrio decorativo, la restauración de muebles antiguos, las flores secas, el tejido de alfombras o la elaboración de tapices, constituyen un amplio abanico de posibilidades que permiten la integración en la economía a la vez que dan salida a la creatividad.

'(...) Fue la primera vez que entré en algo que te apasiona, hacer una cosa, ver cómo se transforma en el fuego (...) empecé con esto, te entusiasmas y ya no tienes ganas de abandonarlo' (experiencia nº 37, anexo p. 248).

'(...) me gustó tanto que mira (...) me gustaba mucho, yo hacía en casa para mí o para regalar, y luego me vino el encargo' (experiencia nº 71, anexo p. 478).

En esta línea se integran las que señalan la realización personal y/o el desarrollo de una manera determinada de ver la vida:

'La motivación principal fue tener un trabajo (...) lo económico no fue lo más importante, aunque siempre viene bien... En definitiva, yo siempre he trabajado, y era una necesidad en esa línea, más que puramente económica

(...) lo primero es decir "yo mi trabajo en la casa lo hago, pero también mi trabajo profesional" (experiencia nº 37, anexo, p. 255).

'(...) hicimos esto para hacer... dietas, relax... para aplicar nuestra filosofía de vida' (experiencia nº 69, anexo p. 468).

Por otra parte, la confluencia de la afición por determinada actividad de un lado, y la formalización de una actividad en la economía de otro, hace que las personas que la llevan a cabo contribuyan a la transmisión de un saber hacer y al mantenimiento de las tradiciones que, de otro modo, se verían abocadas a desaparecer.

'(...) La elaboración de productos artesanos típicos es una actividad tradicional en la familia, tengo antecedentes familiares (...) la motivación para arrancar la empresa fue por recuperar los productos típicos' (experiencia nº 13, anexo p. 82).

'(...) Coín tiene una tradición de 300 años de cerámica, y en aquella época había desaparecido, la cerámica tradicional no la hacía nadie. Entonces, con miras a retomar el tema, primero investigamos (...) y conseguir que esto sea lo que era, la cerámica tradicional' (experiencia nº 63, anexo p. 432).

Otro aspecto a tener en cuenta de acuerdo con las experiencias estudiadas, es la legalización de actividades que ya eran desarrolladas en el ámbito de la economía informal. Se trata normalmente de productos elaborados en el seno de los hogares y que, encaminados en su origen al consumo familiar, con el paso del tiempo han superado este primer destino sobre la base de una demanda creciente. La necesidad de responder a un mercado cada vez mayor y de hacerlo con garantías de calidad, determina la decisión de constituir la empresa. Pero además de lo expuesto, cabe destacar otro aspecto positivo: al tiempo que se produce la integración en la economía formal, se da una dimensión concreta a lo que hasta entonces se había desarrollado en un indefinido y nebuloso espacio, a medio camino entre la esfera doméstica y la economía productiva. La legalización de la actividad permite que la mujer que la desempeña pueda por fin posicionarse de manera incuestionable en el terreno de la producción, realizando la misma tarea que antes pero desde una consideración diferente.

'(...) Yo producía queso fresco con anterioridad, y mi clientela (familia, amigos, vecinos, turistas) me demandaba cada vez más. Total, que tuve que solucionar mi situación' (experiencia nº 25, anexo p. 151).

'(...) empecé poco a poco en mi casa (...) yo estaba bien, pero un día se me ocurrió que teniendo una tienda a lo mejor tenía más salida' (experiencia nº 47, anexo p. 340).

A las entrevistadas se les pidió que señalaran cuál fue la motivación que más incidencia tuvo en su decisión de arrancar la experiencia, entre todas las razones que habían mencionado, y a partir de sus respuestas se elaboró el cuadro nº 6.8. Al tener que seleccionar y decantarse por una razón el resultado no ha supuesto cambios significativos, limitándose a que algunos elementos han alterado en alguna medida su peso en la composición del conjunto de motivaciones. Por su significado en cuanto al compromiso de la mujer con el desarrollo del entorno, es reseñable la motivación identificada como la voluntad de crear empleo y dinamizar el entorno, señalada como el fundamento de la experiencia por casi el 5% de las empresarias.

Cuadro nº 6.8

MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER (I). Empresarias con responsabilidades familiares

ÁMBITO ESPACIAL	MOTIVACIÓN PRINCIPAL PARA ACCEDER AL MUNDO EMPRESARIAL									TOTAL
	Mantener actividad tradicional	Falta de opciones laborales atractivas	Realización personal / ejercer afición	Autonomía ante precariedad laboral	Trabajar en el lugar de origen	Actividad con potencial	Legalizar actividad informal	Crear empleo y dinamizar entorno	Conciliar doble rol	
Comarca Norte	15.38	38.4	7.7	15.38	...	15.38	...	7.7	...	100%
Vélez	...	72.7	...	...	...	9	9	9	...	100%
Serranía de Ronda	...	40	10	10	20	...	10	10	..	100%
Valle del Guadalhorce	3.5	46.4	10.7	21.4	...	10.7	3.5	...	3.5	100%
PROVINCIA	4.8	48.3	8	14.5	3.2	9.7	4.8	4.8	1.6	100%

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

'(...) lo que pasa en la Serranía es que no hay puestos de trabajo, la gente se forma y cuando acaban las carreras, se tienen que ir. Entonces nos dijimos "¿qué podemos hacer con nuestro pueblo?" (experiencia nº 39, p. 279).

El deseo de trabajar en el lugar de origen es uno de los elementos que ganan consistencia:

'(...) yo llevaba doce años en el paro, y quería hacer algo pero en el pueblo, no quería irme a la Costa ni nada (...) entonces el turismo rural no estaba tan extendido como ahora, por lo menos en mi pueblo, yo fui la primera' (experiencia nº 33, p. 208).

'(...) si quieres quedarte allí... yo quiero dar a conocer aquello, que la gente lo conozca, que tiene un potencial impresionante' (experiencia nº 35, anexo p. 258).

'(...) Yo ya estaba harta de trabajar por cuenta ajena, y tener además que salir del pueblo todos los días (...) Este pueblo y toda la zona del Guadalhorce es agrícola, y no había casi nadie que se dedicara a traer ese tipo de productos' (experiencia nº 57, anexo p. 405).

Cuadro nº 6.8
MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER (II). Empresarias sin responsabilidades familiares

ÁMBITO ESPACIAL	Motivación principal para acceder al mundo empresarial				TOTAL
	Falta de opciones laborales atractivas	Autonomía ante precariedad laboral	Trabajar en el lugar de origen	Actividad con potencial	
Comarca Norte	66.6	...	...	33.3	100%
Vélez	100	...	...	...	100%
Serranía de Ronda	...	...	100	...	100%
Valle del Guadalhorce	71.4	28.5	...	...	100%
PROVINCIA	73.3	13.3	6.6	6.6	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En el panorama descrito por el grupo de las solteras, destaca la homogeneidad de sus respuestas y la tendencia a concentrarse en torno a pocas líneas temáticas. La falta de oportunidades laborales de calidad se constituye como la motivación más importante con diferencia, pues fue señalada como la razón fundamental e instigó la iniciativa de casi tres cuartas partes de las entrevistadas.

La segunda motivación en importancia se encuentra también relacionada con un mercado de trabajo de escaso atractivo, tratándose de la búsqueda de autonomía y estabilidad laboral. La suma de las dos viene a confirmar lo que se ha apuntado en estas mismas páginas y en varias ocasiones: el contexto laboral desfavorable es el responsable de que el 86.6% de las empresarias solteras opten por el autoempleo. Al crear su propio puesto de trabajo, no sólo están en mejor disposición de alcanzar las expectativas que su mejor nivel formativo les plantea. Además de ello, no se ven obligadas al desarraigo para buscar su medio de vida. En este sentido, el deseo de trabajar en el lugar de origen representa el argumento esencial de más del 6% de las entrevistadas, que en este aspecto duplican, en términos comparativos, al otro colectivo de empresarias. El hecho de que entre las que tienen responsabilidades familiares tenga tan poco peso relativo el deseo de permanecer en sus entornos, no debe identificarse necesariamente con un menor apego hacia el medio rural. Más bien se ha de interpretar de esta otra manera: para las mujeres con responsabilidades familiares la permanencia en sus pueblos no es percibida como una opción sino como un hecho, motivo por el cual muy pocas se lo plantean.

6.2. LA PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA.

En este epígrafe trataremos de acercarnos a la fase inicial de las experiencias, en orden a conocer entre otras cosas cuáles son los pasos a dar, los trámites y requisitos a superar, los aspectos financieros de partida, de notable interés en tanto en cuanto permitirá acercarnos a cuestiones como los recursos económicos con los que ha contado la protagonista, las necesidades que ha tenido que atender en los primeros momentos y, según la forma de afrontarlas, la disposición al riesgo o al comedimiento que caracterizan sus primeros pasos.

6.2.1. Las fórmulas jurídicas.

Al constituir una empresa, la persona que emprende debe dar una dimensión jurídica a su proyecto, decidir en qué términos van a definirse cuestiones como la composición, procedencia y tipo de capital, las relaciones laborales, la existencia o no de socios así como el número de éstos, una serie de aspectos materializados a través de la fórmula jurídica a adoptar.

En el cuadro nº 6.9 se muestra la distribución de las empresas de acuerdo a las fórmulas jurídicas adoptadas. Para su realización sólo hemos considerado las experiencias que se encuentran en el estadio 2 (*empresas en activo*). En el cuadro nº 6.10 aparecen las fórmulas que van a ser adoptadas por las *emprendedoras* y por las que se encuentran *en transición* (estadios 0 y 1 respectivamente).

Cuadro nº 6.9
FÓRMULAS JURÍDICAS DE LAS EMPRESAS EN ACTIVO

ÁMBITO ESPACIAL	FÓRMULA JURÍDICA						TOTAL
	Autónoma	S.A.	S.C.	S.L.	S.L.L.	S.C.A.	
Comarca Norte	41.1	...	11.7	11.7	11.7	23.5	100%
Vélez	70	...	...	...	...	30	100%
Serranía de Ronda	55.5	...	...	...	11.11	33.3	100%
Valle del Guadalhorce	60	4	8	...	12	16	100%
PROVINCIA	55.7	1.6	6.5	3.2	9.8	22.9	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Al predominio de las autónomas le sigue en importancia el papel de las sociedades cooperativas, cuyo peso en el global va a experimentar una evolución positiva a corto plazo, de acuerdo con las declaraciones de las emprendedoras y de las que se encuentran en trámites de constitución. La función que el cooperativismo desempeña en el contexto del empresariado femenino es notoria, según se desprende de los testimonios y en consonancia con no pocas aportaciones científicas al

respecto². Conviene retener este hecho pues no será ésta la única vez que hagamos referencia a él, habida cuenta de la dimensión que esta fórmula jurídica adquiere entre los casos analizados en este estudio.

Ahora bien, la importancia numérica de una u otra fórmula no ha de ser el único elemento a tener en cuenta si lo que se pretende es identificar el tipo de empresas hacia el que tienden las entrevistadas. En este sentido, en el siguiente apartado se van a considerar algunas cuestiones como puede ser, entre otras, el auténtico compromiso de la empresaria con su negocio, para verificar hasta qué punto el carácter empresarial de la protagonista es real o meramente nominal.

Cuadro nº 6.10
FÓRMULAS JURÍDICAS HACIA LAS QUE TIENDEN LAS
EMPRENDEDORAS

ÁMBITO ESPACIAL	Forma jurídica						TOTAL
	Autónoma	S.A.	S.C.	S.L.	S.L.L.	S.C.A.	
Comarca Norte	...	...	0	...	...	...	100
Vélez	50	...	...	...	...	50	100
Serranía de Ronda	...	...	...	...	...	...	...
Valle del Guadalhorce	66.6	...	...	...	...	33.3	100
PROVINCIA	50	...	10	...	...	40	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

6.2.2. La tipología.

Además de la fórmula jurídica, existen otros aspectos que permiten identificar distintos tipos de empresa. Romero López³ distingue una serie de patrones entre las empresarias femeninas españolas. En primer lugar reflexiona sobre el mismo

² GARCÍA MARCOS, C. (1999): 'Las mujeres y la economía social'. Pp. 53-55. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Las mujeres construimos Europa. Congreso Internacional sobre empleo. Torremolinos, 28, 29 y 30 de octubre de 1998*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 133 pp.

³ ROMERO LÓPEZ, M. (1990): op. cit.

concepto de *empresariado* y en este sentido destaca a las 'empresarias netas', correspondiéndose con las mujeres que muestran vocación empresarial de forma clara. Frente a ellas el autor señala a las 'empresarias meramente titulares', refiriéndose con ello a las que no asumen ninguna función organizativa y limitan su participación a la representación jurídica o sobre el papel.

A estos modelos el autor añade el grupo de las empresarias cuyo carácter o actividad empresarial es 'sobrevenido'. Se trata de las personas que han accedido a la empresa a través de herencia o cesión, entre las cuales incluye a las mujeres que empiezan como empleadas y que, ante la desaparición o abandono de la empresa por parte del anterior propietario, asumen el control de la misma convertidas en cooperativistas.

Dentro de este colectivo y como evolución del mismo, Romero destaca a las empresarias 'sobrevenidas' que acogen las funciones de las empresarias 'netas', en oposición a las que delegan la dirección en otras personas aunque mantienen la titularidad.

Finalmente describe un tipo de empresarias que se sitúan a medio camino entre las primeras y las últimas. Se trata de las que acceden al empresariado en respuesta a la situación de desempleo o ante la dificultad de integrarse en el mercado laboral por cuenta ajena. Bajo este nivel se encontraría toda la cantidad de pequeños negocios que el autor identifica como consecuencia o fórmula del autoempleo (de ahí el carácter 'sobrevenido' de la actividad), y que viene a representar estadísticamente el mayor peso en el empresariado femenino español.

En lo que a las protagonistas de este estudio se refiere y en relación al compromiso de la entrevistada con el negocio que encabeza, la importancia relativa que las sociedades jurídicas adquieren en la totalidad de las experiencias analizadas, hace conveniente verificar la participación que tienen las empresarias en aquéllas, para comprobar que son protagonistas reales de las empresas y ejercen la titularidad no sólo de forma legal, sino también de hecho. Desde esta consideración, hemos partido de la información vertida en las entrevistas para confeccionar el cuadro nº 6.11, en el que se recoge el significado de la titularidad en las experiencias conocidas.

Los casos de responsabilidad compartida no se relacionan únicamente con matrimonios o con grupos mixtos. Las ocasiones en que esta circunstancia afecta sólo

a mujeres, han quedado integradas en la primera columna (*Ejerce la titularidad*), puesto que en tales casos se mantiene el protagonismo femenino. El tercer agregado del cuadro está constituido por las experiencias de cooperativismo textil, que hemos diferenciado de otras sociedades cooperativas debido a que, las empresas de este tipo que trabajan en el ramo de la confección, se caracterizan normalmente por un elevado número de personas asociadas y por la existencia de un complejo organigrama, donde la función directiva que desempeña la entrevistada no se corresponde necesariamente con la presidencia de la entidad. En atención a la singularidad de estas situaciones, hemos optado por separarlas del resto y agruparlas en un colectivo propio.

Cuadro nº 6.11
PARTICIPACIÓN REAL DE LAS ENTREVISTADAS EN
LAS SOCIEDADES MERCANTILES

ÁMBITO ESPACIAL	PARTICIPACIÓN REAL EN LA EMPRESA			TOTAL
	Ejerce la titularidad	Responsabilidad compartida con el esposo	Función directiva (S.C.A.)*	
Comarca Norte	72.2	...	27.8	100%
Vélez	70	...	30	100%
Serranía de Ronda	85.7	14.3	...	100%
Valle del Guadalhorce	82.7	10.3	6.9	100%
PROVINCIA	80.6	6.45	12.9	100%

(*) Sólo las cooperativas del sector textil.

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

La situación en la que el protagonismo femenino es menor, que en el cuadro se corresponde con aquella en la que comparte la responsabilidad con su pareja, tienen poca importancia en un contexto general caracterizado por la intervención real de la empresaria, la cual ejerce el control auténtico en el negocio, a solas o con socias. Aún podemos confirmar con más certeza la relación positiva entre el panorama jurídico y la realidad de la gestión empresarial, pues en la primera situación, que representa al 6.45 % de las entrevistadas, no se ha dado ningún caso en que la

presencia de la mujer al frente de la empresa sea sólo nominal. En efecto, en todas las ocasiones la mujer interviene de forma activa en el desarrollo de la actividad.

'(...) estamos de pie porque trabajamos mucho (...) yo por supuesto no tengo sueldo. Esto se lleva mucho esfuerzo y mucho sudor (...) seguimos porque mi marido es muy listo y experimentado, y porque yo soy el borrico de carga (...)'

 (experiencia nº 9, anexo p. 56).

'(...) los dos teníamos experiencia en la Hostelería (...) Yo soy muy imaginativa, me gusta mucho la decoración, y tengo muchas ideas. Vimos la casa en ruinas, y se me ocurrió la manera de restaurarla'

 (experiencia nº 20, anexo p. 130).

En ocasiones el cónyuge no figura en términos jurídicos junto a la esposa porque su situación laboral no lo permite. En estos casos en los que el mayor protagonismo femenino empezó siendo teórico, termina adquiriendo un significado real:

'Yo soy la que legalmente está en la empresa, mi marido es funcionario (...). En la casa lo hacemos todo mi marido y yo: el envasado, el etiquetado, todo lo que es la elaboración de la empresa es nuestra'

 (experiencia nº 41, anexo p. 305).

'(...) Yo antes me dedicaba a mi casa, y mi marido es taxista. Así soy yo la que está más por esto, pero mi marido está conmigo, él termina el día del taxi en Málaga, y se viene para arrimar el hombro'

 (experiencia nº 55, anexo p. 395).

El carácter 'sobrevenido' de la actividad empresarial al que hace referencia Romero López, en concreto el que se relaciona con la transmisión de la actividad por herencia, cesión o asunción de la empresa por abandono del anterior propietario, encuentra cierta correspondencia con algunas de las entrevistadas. Se trata de las que en páginas anteriores identificamos bajo el concepto 'herencia y/o adquisición' dentro de la categoría más genérica de 'iniciativa ajena', que representaban el 6 % del total (cuadro nº 6.5). Tampoco en estas ocasiones se ha encontrado que la titularidad sea meramente nominal, pues en todos los casos las empresarias desarrollan decisión y actitudes empresariales.

'(...) Yo ya soy la cuarta generación [lo heredó de] De mi padre, y él a su vez de su madre (...) Tengo hermanos, pero esto lo seguí yo porque mi marido es el confitero, y porque nosotros éramos los que más nos gustaba'

 (experiencia nº 1, anexo p. 13).

'(...) este colegio es muy antiguo, era de las Hermanas de la Caridad (...) todas hemos sido alumnas, cuando terminamos de estudiar, nos colocamos con las monjas. Ellas pidieron el cese (...) y nos quedamos en la calle (...) estamos como cooperativa desde 1981' (experiencia nº 5, anexo p. 32).

Pero la función gerencial que desempeñan al frente de las empresas no se ha limitado a perpetuar o mantener lo aprendido. A menudo se ha traducido en la adopción de riesgos financieros y en la puesta en práctica de nuevas formas de trabajar o de producir, introduciendo sensibles cambios respecto a la anterior gestión.

'(...) hemos hecho bastantes ampliaciones (...) hemos hecho el salón de usos múltiples, el gimnasio... que todo eso no estaba. Había una piscinilla de cuando estaban las monjas, que era para las niñas... Quitamos la piscina que todavía estamos pagando, porque nos metimos en un crédito de 20 millones para el gimnasio, ampliar el patio, asfaltar...' (experiencia nº 5, anexo p. 37).

'Nosotros llevábamos muchos años trabajando con mi padre (...) luego él se jubiló y nosotros decidimos constituir una nueva empresa (...) cerramos la de mi padre y montamos ésta (...) una inversión de 40 millones para hacer la nave (...). Lo más difícil ha sido el cambio de sitio, y el cambio de forma de trabajar, porque los clientes estaban acostumbrados a mi padre' (experiencia nº 59, anexo p. 410).

De acuerdo con lo expuesto hasta ahora, es posible afirmar que el carácter empresarial de las entrevistadas va más allá de la titularidad. En primer lugar, la inmensa mayoría son responsables de la idea que dio origen a la actividad, como muestra el 84.8% de entrevistadas que integran la categoría 'iniciativa propia' (cuadro nº 6.5). Entre las restantes, casi dos terceras partes asumen funciones directivas y de responsabilidad en las sociedades cooperativas de la confección, lo que deja en un escaso 6% del total a las que han accedido a la empresa por herencia o cesión. Por ello si lo que podríamos identificar como empresariado de origen 'sobrevenido' es poco importante desde el punto de vista cuantitativo, también lo es en el sentido cualitativo, por cuanto que se añade el desarrollo, por parte de las que integran la cifra citada, de una actitud empresarial real.

En segundo lugar, el papel de las empresarias que ejercen su labor en sociedades mercantiles demuestra que, también en esta ocasión, es posible identificar en ellas el carácter empresarial 'neto' del que habla Romero López.

6.2.3. La estrategia de 'establecimiento' y recuperación.

En páginas anteriores se ha hecho referencia a una serie de estrategias empresariales que son aplicadas según las necesidades del momento y en base a los objetivos a alcanzar. A las tres estrategias señaladas por Marcial Romero (Romero López, 1990), sugerimos incluir una más, que hemos denominado estrategia de 'establecimiento' y recuperación. Esta propuesta responde a lo que se ha podido observar en las experiencias analizadas, en relación a los primeros tiempos o etapa inicial que todas han atravesado o están atravesando. Según refleja el cuadro nº 6.6, alrededor del 14% de las empresas de nuestro estudio se encuentran en una etapa o fase inicial, cuyas circunstancias se corresponden con una situación que podríamos identificar con la mencionada estrategia de establecimiento o recuperación.

Cuadro nº 6.12
SUPERACIÓN DE LAS DIFICULTADES INICIALES

ÁMBITO ESPACIAL	TIEMPO TRANSCURRIDO HASTA VER LUZ						TOTAL
	¿?	Éxito inmediato	< 1año	De 1 a 2 años	> 2 años	NO	
Comarca Norte	7	50	7	21	7	7	100
Vélez	40	40	10	10	...	...	100
Serranía de Ronda	20	40	...	30	10	...	100
Valle del Guadalhorce	9.6	48.3	6.4	16	3.2	16	100
PROVINCIA	15.3	46	6	18.6	4.6	9.2	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En esta fase en la que se dan los primeros pasos, las inversiones se destinan al establecimiento de la empresa y de la actividad. En ambos sentidos se parte de cero en toda una serie de aspectos: infraestructuras, equipamientos, tecnología, recursos humanos, materia prima, producción, búsqueda de mercado... La duración de esta etapa es variable, de modo que para hacernos una idea de cuál es la tendencia en este sentido, se indagó sobre ello en las entrevistas en profundidad. La forma de

hacer referencia a esta cuestión fue preguntando a las empresarias de iniciativa propia cuánto tiempo tardaron en ver luz, expresión coloquial con la que se pretendió transmitir la idea de ese primer período de dificultades. En el cuadro nº 6.12 se representa la distribución de las entrevistadas según las respuestas dadas.

El encabezamiento con interrogantes de la primera columna, hace referencia a las empresarias que no supieron responder a la pregunta '¿cuánto tiempo pasó hasta ver luz?'. La razón que adujeron era que se encontraban precisamente atravesando la primera etapa, aún no habían superado las dificultades iniciales, y no se atrevían a dar una respuesta que ellas consideraban precipitada. En esta situación se encuentra el 15% de las experiencias.

La penúltima columna refleja el porcentaje de entrevistadas que, tras un considerable período de tiempo, señalan que la actividad no termina de despegar: a duras penas alcanza a cubrir los gastos, a veces incluso necesita inyecciones de capital procedente de otros ingresos. La falta de liquidez acarrea dificultades para seguir invirtiendo, lo que a su vez condiciona seriamente la mejora. Este círculo vicioso en el que se encuentran casi la décima parte de las entrevistadas, frena obviamente el desarrollo de la empresa.

Frente a esta situación desfavorable, en el extremo opuesto se sitúan las que afirman haber superado todas las dificultades ligadas a los inicios, gracias a lo que ellas identifican con un éxito inmediato. Ante lo singular de esta circunstancia y dado el elevado porcentaje que representan con respecto al total, a las que declararon haber disfrutado de este privilegio se les preguntó por las razones que, según su experiencia, lo habían posibilitado. Con los testimonios dados al respecto se ha elaborado el cuadro nº 6.13, en el que se ha sintetizado la variedad de explicaciones aportadas en torno a unas líneas. Las respuestas a esta cuestión fueron múltiples ya que las entrevistadas señalaron más de un motivo detrás de su éxito. En el cuadro se incluye el número de veces que cada razón fue mencionada, junto al peso que ésta representa con respecto al número de empresarias que se integran en este grupo.

La razón que explica el éxito del mayor número de experiencias es la existencia de un amplio mercado, real o potencial, para la actividad desarrollada. La mitad de las entrevistadas así lo manifiestan, y esta circunstancia se produce no sólo en un contexto de insuficiente o inexistente oferta de calidad. El mismo porcentaje de empresarias afirma que, aún existiendo otras iniciativas que desarrollan la misma

actividad, la demanda es tan alta que permite la coexistencia de aquéllas. Se trata normalmente de actividades relacionadas con la construcción o de empresas dedicadas a sectores muy dinámicos como el turismo, beneficiadas por la pujanza económica que experimentan.

Cuadro nº 6.13
RAZONES DEL ÉXITO INMEDIATO

ÁMBITOS ESPACIALES		Comarca Norte		Vélez		Serranía de Ronda		Valle de Guadalupe		PROVINCIA	
RAZONES DEL ÉXITO		Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%
Actividad con amplio mercado real o potencial	Oferta escasa o inexistente	5	71.4	3	75	3	75	4	28.5	15	50
	Suficiente mercado para la oferta	2	28.5	3	75	3	75	7	50	15	50
Cartera de clientes propia		4	57.1	1	25	1	25	3	21.4	9	30
Lugar estratégico o foco de atracción turística		2	28.5	2	50	1	25	4	28.5	9	30
Buena promoción (propia o ajena)		2	28.5	2	50	2	50	6	42.8	12	40
Calidad / originalidad del producto		2	28.5	1	25	2	50	7	50	12	40
Integración en entidad mayor (federación, asociación, centro de reservas...)		...	...	...	...	1	25	3	21.4	4	13.3

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

'Hay mucho hotel, pero también hay mucha demanda. No doy abasto con las habitaciones' (experiencia nº 42, anexo p. 315).

El sector turístico también se relaciona con el porcentaje de entrevistadas que declaran beneficiarse de su ubicación en un destino turístico, constituyendo un foco de atracción hacia dicho sector. Esta situación alcanza a un 30% del total.

'(...) Yo pienso que la gente viene a Frigiliana, que ya es muy conocida, y atrae a mucha gente, entonces ven el cartel, y vienen. Me ha beneficiado el hecho de que el pueblo sea tan conocido' (experiencia nº 28, anexo p. 164).

'(...) es muy conocido El Chorro más a nivel mundial que provincial. Es un atractivo turístico muy importante' (experiencia nº 53, anexo p. 385).

En este porcentaje también se incluye a quienes señalan disfrutar, además de lo mencionado, de una localización en lugares estratégicos, como ejes de comunicación o de paso.

'(...) es que estamos situados estratégicamente, porque la gente conoce mucho Ardales y pasa mucho por allí, es un pueblo muy turístico, tiene mucha fama por los productos de Ardales (...) la gente va allí, ve el molino y se llega a comprar el aceite (...). Nos vienen de Cádiz, Sevilla, Málaga... es que estamos en un punto estratégico, muy bien situados. La gente que va a Cádiz por Jerez, pasa por el molino, porque la carretera la hicieron al lado' (experiencia nº 6, anexo pp. 43-45).

La labor de promoción y marketing ha contribuido a los buenos y rápidos resultados de un 40% de las experiencias que se identifican con la situación de 'éxito inmediato'. Estos casos de buen hacer promocional no responden únicamente a la iniciativa de la empresaria, pues a menudo señalan verse beneficiadas de la labor que en ese sentido se está llevando a cabo en el entorno.

'(...) Antequera se está promocionando turísticamente mucho en los últimos años. Por parte de la Administración local, y también asociaciones privadas que hay también, hay una asociación para el desarrollo turístico en Antequera y también en la comarca' (experiencia nº 2, anexo p. 20).

Pero el éxito temprano no se encuentra únicamente en factores ajenos a la propia experiencia. En este sentido, un porcentaje muy significativo de las entrevistadas (el 40% de las que han superado rápidamente la fase inicial) señala que la calidad de su producto, su carácter exclusivo o la originalidad del mismo son en

buena medida los responsables de los resultados cosechados. Tanto es así, que la competencia no constituye un problema.

'(...) Hay más empresas del mismo tipo en la comarca, pero cada una tiene su calidad y su artesanía, yo tengo... que empleo productos de mi pueblo, el aceite de oliva y el vino que son buenísimos' (experiencia nº 13, anexo p. 84).

'(...) ofrecemos una calidad muy cuidada, el trato es familiar y el ambiente es de tranquilidad (...) nos va bien por varias razones: la calidad y el trato; los precios' (experiencia nº 42, anexo p. 314).

'(...) hay demanda para producir más (...) el queso se vende, porque como es puro, no es mezcla, no tiene colorantes ni conservantes... la calidad y lo bueno que está el queso, hace que se venda bien e incluso nos falte queso' (experiencia nº 48, anexo p. 349).

También de aportación propia es la cartera de clientes proporcionada por el 30% de las entrevistadas, quienes se han visto beneficiadas por haber desarrollado la actividad con anterioridad a la constitución de la empresa, ya sea en la economía sumergida o en otra entidad.

'(...) Yo a la tienda ya llevaba clientes de mi casa (...) porque yo llevaba clientes. Si no fuera por eso, no sé si hubiera podido subsistir o no' (experiencia nº 47, anexo p. 342).

El resto de las entrevistadas, que representan a casi un tercio del total, manifiestan haber pasado por la etapa inicial, para lo que necesitaron diferentes períodos de tiempo. Éstos han sido agrupados en tres: menos de un año, de uno a dos años, y más de dos. De los tres intervalos, el que aglutina al mayor porcentaje de casos es el intermedio, concentrando al 62% de las que integran este grupo o al 18.6% del total de las entrevistadas.

De acuerdo con ello, se puede concluir que la etapa de los inicios o la necesidad de desarrollar la estrategia de establecimiento, alcanza entre las empresarias rurales de este estudio una duración media de dos años.

Para conocer con más detalle la estrategia a la que nos referimos, se les preguntó a las protagonistas, durante la entrevista en profundidad, cuáles fueron las dificultades iniciales y de qué manera las afrontaron.

6.2.3.1. *Los obstáculos al arranque de la empresa.*Cuadro nº 6.14
LOS OBSTÁCULOS INICIALES

ÁMBITO ESPACIAL	Comarca Norte		Vélez		Serranía de Ronda		Valle Guadalhorce		PROVINCIA	
PROBLEMAS	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%
Trámites burocráticos	7	43.7	3	25	4	40	14	48.2	28	41.8
Financieros	3	18.7	5	41.6	5	50	13	44.8	26	38.8
Impuestos	3	18.7	3	25	4	40	13	44.8	23	34.3
Subvenciones	4	25	3	25	3	30	6	20.6	16	23.8
Aislamiento / Comunicaciones	2	12.5	3	25	3	30	3	10.3	11	16.4
Agentes locales poco dinámicos	5	31.25	2	16.6	3	30	5	17.2	15	22.3
Competencia desleal	2	12.5	...	...	2	20	3	10.3	7	10.4
Servicios básicos	2	12.5	1	8.3	1	10	1	3.4	5	7.4
Mano de obra	...	...	2	16.6	...	...	3	10.3	5	7.4
Búsqueda de clientes	2	12.5	2	16.6	1	10	3	10.3	8	11.9
Inexperiencia / Falta de formación	2	12.5	2	16.6	1	10	1	3.4	6	8.9
Ninguno en especial	1	6.25	...	...	2	20	13	44.8	16	23.8

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Aunque las empresarias que afirman encontrarse en la fase inicial representan aproximadamente el 15% del total (cuadro nº 6.6), la mayoría de ellas han atravesado la misma situación en la que se van superando las barreras ligadas al comienzo de la actividad. En este sentido, el cuadro nº 6.14 recoge las dificultades que las empresarias señalan haber encontrado en los primeros tiempos de su aventura empresarial, que a menudo han retrasado considerablemente no sólo el despegue económico, sino el arranque mismo de la actividad.

Para calcular las cifras porcentuales se han excluido las experiencias de iniciativa ajena, aunque en lo que a las cooperativas textiles se refiere, han sido considerados aquellos casos en los que la protagonista ha participado en la sociedad desde el inicio de ésta, de manera que es conocedora de las vicisitudes de los comienzos.

Las dificultades mencionadas son de muy diversa índole, algunas son transitorias y otras en cambio se mantienen durante el desarrollo de la actividad, tal es el caso de la falta de dinamismo de algunos agentes locales. Se trata de barreras burocráticas (ligadas esencialmente a la constitución de la empresaria y empresa como tal, y al reconocimiento de ambas en los organismos pertinentes), financieras (afrontar el pago de créditos; del equipamiento productivo o perfeccionamiento de éste para superar los niveles mínimos con los que se suele empezar; de los gastos relacionados con el local o el espacio en el que se desarrolla la actividad, y recuperarse en general de las primeras inversiones), inoperancia de los agentes locales, falta de promoción, de mentalidad... Son dificultades que, a pesar de ser normalmente esperadas, por determinadas circunstancias han superado las previsiones iniciales, constituyendo en no pocas ocasiones un auténtico lastre.

Los obstáculos o dificultades señalados pueden agruparse en torno a tres líneas:

i. Las dificultades financieras y organizativas.

- De burocracia.

Según el número de veces que han sido mencionadas, las trabas que mayor peso alcanzan en los testimonios son las de tipo burocrático. La tramitación de las licencias de apertura, los permisos de obra (construcción y/o rehabilitación del inmueble en el que se va a desarrollar la actividad), de inicio

de actividad, la contratación de diferentes servicios (suministro de energía eléctrica, servicios de telefonía), el alta en seguros sociales, la solicitud de subvenciones, y la misma constitución de la empresa, suponen para gran parte de las entrevistadas uno de los más temibles obstáculos.

‘Los permisos, que son muchos, es lo que más te retrasa (...) el papeleo, lo que es la licencia de la luz... el papeleo’ (experiencia nº 3, anexo p. 25).

‘[Respecto a las dificultades] Sobre todo burocráticas. Eso es para morir, no terminas nunca. En los dos años que me tiré con el papeleo, me faltó el canto de un duro para dejarlo todo y seguir sin legalizar’ (experiencia nº 25, anexo pp. 151-156).

‘(...) es la parte más difícil y la que más tiempo te lleva, lo del papeleo, luchar con la Administración... lo que no es trabajo’ (experiencia nº 37, anexo p. 260).

Los trámites representan un eterno peregrinar de organismo en organismo, pues las diferentes Administraciones a menudo muestran una falta de coordinación y de mutuo conocimiento, materializado en información confusa para la emprendedora. Tampoco ayudan los propios agentes locales, cuya actitud no siempre es la adecuada para fomentar las iniciativas.

‘El Ayuntamiento antes estaba mal, a nosotros nos atrasó muchísimo, porque aquí no había luz ni agua corriente, y el carril que llega desde la carretera (...) solicitamos que lo arreglaran (...) estuvimos cinco años nada menos (...) muchos atrasos, hasta se perdieron papeles’ (experiencia nº 14, anexo p. 87).

‘(...) me frenó mucho que los organismos no se ponían de acuerdo, y eso me retrasó una barbaridad que me dieran los permisos’ (experiencia nº 25, anexo pp. 151-156).

‘Una experiencia malísima. Si hablamos del Ayuntamiento mi experiencia es... (...) Después los organismos estatales para preparar... no terminas, tardan muchísimo, y porque estás cada día insistiendo’ (experiencia nº 29, anexo p. 183).

El problema se recrudece en un contexto de escasa accesibilidad, en la que la adquisición de cualquier documento supone una considerable inversión de tiempo y de dinero. Tanto es así, que el aislamiento o la falta de comunicación constituye en sí mismo otro de los elementos negativos señalados por las entrevistadas. Si bien en el global provincial esta cuestión ha sido mencionada

'sólo' por el 16.4% de las empresarias, si efectuamos un acercamiento a escala comarcal esta cifra se eleva considerablemente en Vélez y en la Serranía de Ronda, los espacios más afectados por este tipo de problemática.

'Lo que más les cuesta es el papeleo, porque no es algo que se puedan imaginar, no es tangible (...) y además es que para cualquier cosa las vueltas que tienes que dar, tienes que ir como mínimo a Ronda' (experiencia nº 34, anexo p. 220).

'(...) es que si yo tengo una empresa o voy a montar una, y necesito un certificado de Hacienda, tengo que ir a Ronda (...) Si es la Seguridad Social, te lo puedes imaginar, alguien que vive en Marbella lo tiene en el día, aquí tienes que esperar 18 días. En Ronda no tienes problemas, pero en la Sierra (...) pierdes todo el día' (experiencia nº 37, anexo p. 254).

'(...) para todo tengo que perder un día en desplazamientos (...) seguimos estando lejos de la información diaria de la ciudad, que llega a las cabeceras comarcales, municipales... y ya de ellos depende cómo se va a distribuir la información (...) la información llega a través de muchos filtros' (experiencia nº 37, anexo p. 254).

- *De capital.*

Los aspectos económicos ocupan un lugar importante entre las menciones de las entrevistadas. Cerca del 40% manifiesta que la disponibilidad de capital ha sido uno de los hándicaps. Se trata fundamentalmente de la necesidad de amortizar la inversión hecha, de afrontar el pago de créditos y demás compromisos financieros.

'(...) El problema es el capital (...) falta capital para que la empresa sea rentable y tenga un buen futuro' (experiencia nº 4, anexo p. 30).

'El tiempo y el dinero, porque con dinero habríamos hecho más publicidad, lo hubiéramos montado de otra forma' (experiencia nº 32, anexo p. 208).

A la escasa disponibilidad de capital y al miedo de perder lo que a menudo constituye el producto del ahorro familiar, hay que añadir el difícil acceso a los canales de financiación. En este caso se combinan la dificultad de encontrar avales, y la reticencia de las entidades bancarias, que desconfían de la viabilidad de unos proyectos que a veces representan un desafío por su carácter novedoso, o de la permanencia y capacidad de gestión de unas mujeres que hasta entonces no habían afrontado un reto similar.

'(...) La primera vez que pedimos un crédito, tuvimos que avalar con nuestras casas, nuestros padres... nadie se fiaba. Nuestros avales doblaban con creces lo que habíamos pedido (...) y no querían' (experiencia nº 36, anexo p. 238).

Las dificultades para sanear la naciente empresa también se deben a que la actividad necesita alcanzar cierto nivel de productividad para ser rentable, lo cual requiere tiempo. Además, la estrategia inicial encaminada a abrir mercado conlleva una política de precios bajos, lo que unido a la dificultad en cobrar los primeros trabajos se traduce en la lenta entrada de capital.

'(...) trabajamos a través de concursos (...) para lo que hay que dejar dinero en depósito (...) la Administración paga tras varios meses, mientras que nosotros tenemos que afrontar una serie de gastos mensuales' (experiencia nº 4, anexo p. 30).

'(...) tardan mucho en pagarme, como trabajo con organismos oficiales sobre todo, pues tardan mucho en pagarme (...) porque hay meses que me encuentro con números rojos, y no es que no haya trabajado, sino que me deben, y tengo que seguir trabajando y comprando material' (experiencia nº 37, anexo p. 259).

- *Con la fiscalidad.*

Los impuestos constituyen por su parte otro de los problemas que más afectan a las empresarias, quienes se quejan de la excesiva carga que supone la fiscalidad para los pequeños proyectos o para los que están empezando. Son básicamente los costes no salariales de la mano de obra (incluida la de la propia titular), y los ligados a la actividad económica. La dificultad para pagarlos cuando la empresa aún no está produciendo en condiciones óptimas, determina en ocasiones que la protagonista se plantee la continuidad dentro de la legalidad, o que adopte posturas restrictivas en cuestiones como el empleo de mano de obra, o la dotación de infraestructura.

'(...) impuestos por aquí y por allí, es que te quieren sacar los dineros antes que tú los cojas (...) los dineros se van en impuestos' (experiencia nº 41, anexo p. 307).

'(...) teníamos que estar las cinco en autónomos o las cinco en régimen de Seguridad Social, eso son unos gastos fijos mensuales inabarcables (...) al final decidimos constreñirnos e ir a lo facilito, una legal, las demás negro' (experiencia nº 54, anexo p.391).

'(...) Gastamos mucho dinero en seguros, yo creo que la Administración tendría que ser más flexible con los que estamos empezando, no deberíamos pagar al mismo nivel que una empresa consolidada' (experiencia nº 74, anexo p. 508).

- *Con las subvenciones.*

La percepción de subvenciones puede hacer menos onerosa la carga impositiva en los inicios de la actividad. Pero según se ha podido observar en los testimonios, también las subvenciones han sido objeto de críticas por la excesiva dependencia que generan y por defectos de forma. En este sentido, la necesidad de cumplir ciertos requisitos no es tan mal vista como la falta de flexibilidad o de adaptación a la realidad.

'(...) una de las cosas que yo aprendí (...) es que una empresa debe subsistir sin ayudas, y nosotros empezamos con ayudas por un tubo, subvenciones, ayudas... y luego se nos volvieron en contra, hemos tenido que devolver mucho dinero que nos han dado, hemos tenido que hacernos la A-92 muchas veces a Sevilla justificando cosas, porque no se hizo bien' (experiencia nº 2, anexo p. 17).

'(...) El CEDER nos financió el 25%, pero si te digo la verdad, con tanto papeleo que tuvimos que hacer, salió más caro el collar que el perro' (experiencia nº 14, anexo p. 86).

De las múltiples quejas expresadas ante las subvenciones, pueden extraerse tres cuestiones que afectan a un buen número de emprendedoras. En primer lugar, la información que les llega sobre los distintos programas de apoyo es confusa. En este sentido, los agentes locales de nuevo son señalados porque no siempre se muestran eficaces, bien por el desconocimiento de sus responsabilidades al respecto, bien por desidia.

En segundo lugar, el proceso desde la solicitud de la ayuda hasta la resolución de la misma es largo, inflexible y a veces poco operativo⁴.

⁴ El ejemplo que mejor ilustra este hecho es la renta de subsistencia, subvención en metálico equivalente a los primeros años del pago del impuesto de Autónomos. Las fechas en que son admitidas las solicitudes tienen un estrecho margen y cambian todos los años, de manera que exigen un estado de alerta permanente a la caza de información. Además de ello, hasta que no se notifique la resolución por parte del organismo competente, trámite que puede demorarse durante meses, la emprendedora no puede darse de alta como Autónoma, lo que retrasa considerablemente el inicio de la actividad al menos dentro de la legalidad.

'(...) A primeros de año pedimos la renta de subsistencia (...) Estamos esperando que nos contesten, si nos dan o no la subvención, porque no te puedes dar de alta antes de que te la concedan (...) los tres meses hemos estado ilegales' (experiencia nº 11, anexo p. 69).

'(...) También pedí la renta de subsistencia, pero me la denegaron porque cuando la pedí ya estaba dada de alta, y hay que esperar, es una tontería, porque si te la dan por empezar de autónoma, qué más da si te das de alta antes, además yo no podía trabajar sin estar dada de alta, esperando por si me daban la renta' (experiencia nº 55, anexo p. 396).

En tercer lugar, una vez concedida la que debe ser una ayuda al inicio de la actividad, en la mayor parte de las ocasiones llega con un retraso de meses e incluso años.

'(...) nos llegaron a los tres años de haber montado la empresa (...). También nos subvencionaron un tipo de interés (...) que también nos llegó al año y medio (...) aún esperamos que nos llegue una subvención de Agricultura, después de cuatro años de estar montadas' (experiencia nº 64, anexo p. 439).

- *De la falta de experiencia.*

Otro aspecto señalado ha sido el relacionado con la falta de preparación o de referencias con las que paliarla. La inexperiencia o falta de formación tanto en lo relacionado con la actividad como en la gestión empresarial, puede retrasar la superación de los límites iniciales.

'Muy mal, esos tres o cuatro años, muy mal, aquello es que no era serio tampoco, era dando palos de ciego, porque no teníamos nadie de referencia (...) la gente era muy jovencilla, las operarias muy jovencillas' (experiencia nº 18, anexo p. 118).

ii. *Las dificultades derivadas del entorno.*

- *De la gestión pública local.*

El papel de la Administración no siempre cumple las expectativas de las entrevistadas, quienes se quejan de su escaso dinamismo, de la falta de previsión o de la incapacidad de comprender tanto las necesidades de las empresarias como los beneficios colaterales que sus experiencias vierten sobre

el entorno. Algunas de estas cuestiones ya han sido referidas anteriormente, en relación a los problemas burocráticos.

‘(...) El Ayuntamiento está de pena, más que ayudar, obstaculizan (...) el entorno es precioso (...) y no lo habilitan para que vengan los turistas, no promocionan ni facilitan las iniciativas (...) les propusimos hacer unos folletos a medias, para promocionar todo el pueblo, la torre... y todo fueron pegas’ (experiencia nº 20, anexo p. 130).

Las entrevistadas afirman que los responsables locales muestran a menudo mayor interés en acciones de efecto populista a corto plazo, mientras que dejan de lado medidas de mayor proyección en el tiempo, como es el caso del impulso al carácter emprendedor, cuyo evidente efecto de cara al desarrollo local tiene el inconveniente del medio plazo, superior normalmente al de la legislatura.

‘(...) En lo que se refiere al Ayuntamiento (...) el alcalde tiene otro punto de vista, es de los que piensan que lo único que merece la pena es hacer obras públicas y traer empresas de fuera para dar trabajo, y el turismo rural, en cambio, no lo ve importante, porque quizá no ve el beneficio indirecto que los alojamientos dejan en los pueblos (...) eso no lo ve él, y aquí no se promocionan las casitas nuestras, ni se cuida mucho el patrimonio’ (experiencia nº 33, anexo p. 209).

- *Del déficit de recursos humanos.*

La falta de mano de obra disponible o la dificultad para encontrarla ha sido otro elemento mencionado por las entrevistadas. Lo que ha llamado nuestra atención no ha sido esta cuestión en sí misma, sino más bien la percepción que tienen las empresarias sobre las razones que la alimentan.

‘(...) si digo de meter gente, resulta que los jóvenes están la mar de bien con el subsidio agrario, el PER y los padres, que siempre están ahí. Entre una cosa y otra, los jóvenes se conforman, se duermen en los laureles’ (experiencia nº 25, anexo p. 152).

iii. *Las dificultades ligadas al género.*

A los inconvenientes y problemas que se presentan y que hemos visto hasta ahora, hay que añadir los que se relacionan con el género femenino. Tanto en las entrevistas como en las encuestas se han abordado ciertas cuestiones, con las que se

pretende reflejar la particular problemática de la mujer que además es empresaria. A veces se trata de los mismos problemas que se han mencionado anteriormente aunque matizados por la perspectiva de género.

Las limitaciones que afectan a los empresarios como las ligadas al aislamiento, las dificultades burocráticas, las financieras, etc., son percibidas de distinta manera cuando a las responsabilidades empresariales se añaden que tradicionalmente se adscriben al género femenino, es decir las familiares. En otras ocasiones se han mencionado dificultades específicas.

Según los testimonios, parece ser que las mujeres se muestran más reticentes a la hora de 'dar el salto', postergando el momento algo más que los hombres. Las razones que explican este hecho son varias. En primer lugar, la necesidad femenina de desarrollar la faceta profesional no está socialmente reconocida, como sí lo está en el varón.

'(...) han dado el salto al mundo empresarial mucho antes los hombres que las mujeres, en primer lugar porque la necesidad es mucho más imperiosa para ellos, porque todo el mundo entiende que el hombre tiene que llevar el sueldo a casa. La mujer no siente esa necesidad tan imperiosa.

(...) frena a las mujeres el tema social sobre todo, de la autoestima, de que no puedes, de que es el marido el que hace lo que realmente sirve... Todo eso frena, pero cuando has superado todos esos baches y te lanzas, es tan duro todo, que al final te planteas durante el proceso, como mínimo veinte veces, si no estarías mejor en casa' (experiencia nº 34, anexo pp. 217 y 222).

El segundo elemento a considerar guarda relación con el anterior. El hecho de que el trabajo femenino no sea reconocido como una necesidad contribuye a cuestionar el compromiso de la protagonista hacia su proyecto, en la medida en que el interés y la confianza en la iniciativa no nacen de la necesidad, sino de lo que a menudo es interpretado como un entretenimiento.

La menor disposición para el riesgo es señalada como un aspecto negativo más, que contribuye no sólo a retrasar el comienzo de la actividad, sino que puede llegar a comprometer el sostenimiento de la empresa y la evolución de la misma. Se trata de una cuestión que tuvimos ocasión de comprobar, y que afectaba especialmente al sector de la artesanía. En este sentido, la bibliografía señala que 'uno de los mayores defectos que tiene la mujer en su calidad de empresaria, arriesga tan poco, que

termina salarizándose, cuando consigue una estabilidad, no es capaz de tomar más riesgos⁵.

Volviendo a la misma línea de escepticismo hacia el carácter empresarial de la mujer, hay otro aspecto que también tiene incidencia directa en el inicio de la gestión empresarial, y es la reticencia de las entidades bancarias a confiar en los proyectos empresariales con una mujer al frente.

‘(...) cuando llegas a los sitios, no te hacen mucho caso, tú te planteas el proyecto de montar una empresa y no es lo mismo que un hombre, como que es el que tiene que mantener la casa, y una mujer, parece que vamos a entretenernos (...) Yo te hablo por mí, cuando quisimos montar esto’ (experiencia nº 36, anexo p.237).

Se trata de una circunstancia que además del financiero se extiende a otros círculos, como puede ser la demanda, y que deja en las afectadas la sensación de ser infravaloradas.

‘Hay hombres que te lo ponen muy difícil, que desconfían de tu capacidad, no te valoran. A lo mejor vas con tu marido, y es otra cosa (...) por ejemplo mi hermana fue un montón de veces para el permiso de apertura y no le hacían ni caso, se pasaban la pelota unos a otros... y va mi marido, y no se la pasan tanto’ (experiencia nº 48, anexo p. 351).

‘(...) Los clientes siempre preguntan en masculino (...) cualquiera que venga, clientes, proveedores, comerciales (...) cuando me ven a mí, se extrañan, o prefieren tratar con mi hermano (...)’ (experiencia nº 59, anexo p. 411).

Los prejuicios de género y la percepción de que la capacidad de ocupar una posición al frente de la iniciativa es cuestionada, no desaparecen una vez establecida la empresa. Ello es así en especial cuando se trata de determinadas actividades o funciones tradicionalmente asociadas al varón:

‘(...) Ahora tienen que tratar conmigo, una mujer, y además joven (...) “¿una mujer en una carpintería?” (...) creen que soy inexperta (...) y entiendo perfectamente todas las facetas del negocio. Eso a mí me revienta, me sienta fatal’ (experiencia nº 59, anexo p. 411).

⁵ ÁLVAREZ MORILLAS, I. (1996): ‘La creación de empresas por mujeres. Un instrumento para el desarrollo económico’. Pp. 53-56. En *I Muestra de Empresarias y Emprendedoras Malagueñas. Málaga, 25-29 de noviembre de 1996*. Málaga.

'Ser mujer en el mundo de los negocios. Y más en el tema de llevar un maletín, y presentarte en una gran superficie y enfrentarte a un gerente, a un director. Te encuentras con el escepticismo, un cachondeo (...) no nos toman en serio. Eres mujer y eres joven' (experiencia nº 64, anexo p. 447).

6.2.3.2. La financiación.

Cuadro nº 6.15
GASTOS INICIALES

ÁMBITO ESPACIAL	Comarca Norte		Vélez		Serranía de Ronda		Valle Guadalhorce		PROVINCIA	
GASTOS	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%
Equipamiento, maquinaria	7	43.7	7	58.3	4	40	13	44.8	31	46.2
Material de producción	8	50	8	66.6	8	80	27	93.1	51	76.1
Local o inmueble	10	62.5	7	58.3	6	60	22	75.8	45	67.1
Transporte	1	6.25	2	16.6	...	...	2	6.9	5	7.4
Promoción / publicidad	2	12.5	4	33.3	7	70	26	89.6	39	58.2
Trámites burocráticos	3	18.7	9	75	6	60	19	65.5	37	55.2
Impuestos	1	6.25	7	58.3	9	90	26	89.6	43	64
Formación	2	12.5	1	8.3	1	10	...	...	4	5.9

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

El cuadro nº 6.15 recoge los aspectos o frentes hacia los que se ha destinado principalmente la inversión realizada. La apreciación general que se desprende de los datos, apunta a que las inversiones iniciales van destinadas preferentemente a la

adquisición de material de producción, al local o inmueble donde se va a desarrollar la actividad (alquiler, compra o construcción del espacio, o rehabilitación del disponible para un nuevo uso), y a los impuestos y trámites burocráticos relacionados con la apertura y formalización del negocio. Los gastos de promoción y publicidad destinados a abrir mercado constituyen otro capítulo importante de los costes iniciales.

Para continuar con los aspectos financieros de la primera etapa, los testimonios de las entrevistadas han proporcionado información variada al respecto, relativa tanto a la cuantía como a la procedencia del capital. Así, el cuadro nº 6.16 presenta la distribución de las experiencias según el volumen que alcanzó la inversión inicial.

Cuadro nº 6.16
CUANTÍA DE LA INVERSIÓN INICIAL

ÁMBITO ESPACIAL	INVERSIÓN INICIAL EN EUROS							TOTAL
	< 3000	3001-6000	6001-15000	15001-30000	30001-60000	60001-300000	> 300000	
Comarca Norte	33.3	13.3	13.3	6.6	6.6	26.6	...	100%
Vélez	25	12.5	...	25	12.5	12.5	12.5	100%
Serranía de Ronda	25	...	25	...	25	25	...	100%
Valle del Guadalhorce	27.2	13.6	9	18	4.5	13.6	13.6	100%
PROVINCIA	28.3	11.3	11.3	13.2	9.4	18.8	7.5	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Según se observa a través de los datos, una buena parte de las experiencias, que representa casi el 40 % del total, no han superado los 6000 € de inversión inicial. Dentro de este grupo, casi las tres cuartas partes no llega a los 3000 €. Al contrastar esta información con otras variables como el origen de la financiación, el destino de la misma o el sector al que se dedican, apreciamos fundamentalmente dos orientaciones: por un lado se trata de pequeños negocios cuyas actividades no

requieren grandes costes de producción (pequeños comercios, labores artesanales encauzadas a la decoración –flores secas y similares, para cuya elaboración no precisan de equipamiento complejo-). Por otro lado, el reducido volumen de capital encuentra explicación en la constricción en el gasto, lo que constituye una actitud cautelosa ante el riesgo, combinada con la posibilidad de reducir o aplazar determinados costes, como los derivados del local o ciertos servicios básicos (energía eléctrica por ejemplo) merced a la ayuda de los organismos locales o a la percepción de subvenciones. En estos casos la inversión se centra en la adquisición del material imprescindible para trabajar, o en el pago de los seguros sociales cuando no se han beneficiado de la exención temporal de éstos.

'(...) Nos hemos autofinanciado con el trabajo y con un poco de material inicial. El local y el horno lo tenemos cedido por el Ayuntamiento (...) El local, la luz, el agua, el horno, la mesa y las sillas, cedido todo por el Ayuntamiento' (experiencia nº 22, anexo p. 138).

'(...) tampoco he necesitado mucho capital, acondicionar el local, poner una olla, he puesto 500000 [pesetas]' (experiencia nº 31, anexo p. 199).

'(...) la inversión en material superaba las 600000 [pesetas], sólo en materiales. Después seguros sociales, seguros de accidentes, licencias, los cursos (...) los desplazamientos, que voy a Ronda cuatro y cinco veces en semana... pero el millón me levantó mucho la moral. Fue un proyecto europeo, creo que con la iniciativa NOW' (experiencia nº 35, anexo p. 228).

En el otro extremo de la clasificación se encuentran las experiencias que han invertido más de 60000 €, que representan algo más de la cuarta parte de las entrevistadas. Son actividades con altos costes de producción sin los cuales no es posible empezar a trabajar o hacerlo con cierto nivel de competitividad (como la transformación de productos agrarios o el material para la construcción), o empresas dedicadas a la hostelería. En estas ocasiones el destino de la inversión se encamina fundamentalmente hacia la infraestructura productiva y hacia el espacio o local que las alberga en el primer caso, y hacia las instalaciones y mobiliario de hostelería, en el segundo. En ambas opciones desempeñan un papel nada desdeñable los gastos burocráticos ligados al inicio de la actividad (licencias de apertura, inspecciones, contratación de servicios básicos, etc.) y los costes no salariales de la mano de obra.

'La fábrica está valorada en 80 millones [pesetas], lo que es la maquinaria (...), las bodegas, el suelo, la instalación eléctrica, la caldera... (experiencia nº 6, anexo p. 42).

'Muchos millones, todo lo que ahorró mi marido en cuarenta años, para comprar el terreno (...) para la construcción del hotel se pidió un crédito de 30 millones (...) Los permisos de obras, que fue un sacadero de dinero, dinero al Ayuntamiento, a Diputación... y todo a base de peritos, revisiones (...) ' (experiencia nº 9, anexo p. 55).

'La inversión inicial fue de 200 millones [pesetas] (...) pedimos un crédito bancario, y además vendimos una discoteca que teníamos' (experiencia nº 14, anexo p. 86).

El resto de las entrevistadas se encuentra en una situación intermedia en cuanto al volumen de financiación inicial. Su adscripción a los diferentes estratos se debe a la forma en que se combinen los factores que se han mencionado, relativos al tipo de actividad y al nivel básico de equipamiento o infraestructura que precisen para arrancar.

Los elementos en los que centran las primeras inversiones son variados, pero la tendencia es a cubrir en primer lugar los gastos imprescindibles ligados a la producción, y una vez superados éstos dirigen el resto del capital a otras cuestiones, preferentemente las relacionadas con la formalización de la actividad (es decir, los trámites burocráticos y el pago de impuestos).

El capítulo de la promoción y la publicidad adquiere importancia variable en el total de las experiencias, aunque lo habitual es que se relacione con dos factores: el volumen total de la inversión y el tipo de actividad. Las empresas que integran los estratos inversores más bajos de la clasificación, apenas atienden el tema de la publicidad o lo hacen sin que afecte a la disponibilidad de capital, valiéndose del recurrido 'boca a boca', de su propia labor para llegar a la demanda o del aprovechamiento en lo posible la promoción pública. En este sentido, la asistencia a ferias de muestras constituye para ellas el principal medio para darse a conocer.

'A través de FEMMA, y a través de mis visitas a las tiendas. Yo voy a las tiendas de los pueblos, de Málaga, me doy a conocer' (experiencia nº 31, anexo p. 201).

Por el contrario, las experiencias que se dedican a la hostelería y que ocupan los niveles más altos de la inversión inicial, son las que más importancia conceden a la promoción y a la comercialización.

'Tengo un folleto, después también participo en varias guías, también me he puesto en contacto con la revista Elle (...). También hemos hecho publicidad en

Diario Sur (...) en el Diario de la Costa del Sol (...) También trabajo con agencias, tengo contrato firmado con agencias inglesas y españolas' (experiencia nº 28, anexo pp. 169-170).

'Estoy apuntada a montones de revistas, asociaciones de restaurantes, a través de Internet... Me puede salir al mes por unas cien mil pesetas, el mantener la publicidad' (experiencia nº 29, anexo p. 186).

'Yo voy a todos los sitios que oigo, voy a FEMMA, a la Feria de los Pueblos, a congresos... y voy repartiendo mis tarjetas. Tengo también la central de reservas, que me hace de comercializadora' (experiencia nº 33, anexo pp. 210-211).

En lo que se refiere a la procedencia del capital invertido, los créditos bancarios, la autofinanciación y la ayuda económica de la familia se unen a la percepción de subvenciones y en general a la ayuda de la gestión pública. Para acercarnos al papel que cada uno de estos componentes desempeña, se preguntó a las entrevistadas por el origen del capital inicial (cuadro nº 6.17).

Cuadro nº 6.17
FINANCIACIÓN INICIAL

ÁMBITO ESPACIAL	PROCEDENCIA DEL CAPITAL INICIAL					¿RECIBIÓ SUBVENCIONES?			
	Créditos bancarios	Ayudas familiares	Créditos y autofinanciación	Autofinanciación	TOTAL	SÍ	Sí, pero de escasa utilidad	NO	TOTAL
Comarca Norte	56.2	6.25	...	37.5	100%	50	33.3	16.6	100%
Vélez	...	20	30	50	100%	50	...	50	100%
Serranía de Ronda	37.5	...	37.5	25	100%	100	...	...	100%
Valle del Guadalhorce	30.7	15.3	23	30.7	100%	70	20	10	100%
PROVINCIA	33.3	11.6	20	35	100%	64.28	14.28	21.4	100%

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Del mismo modo y en orden de conocer cuál ha sido el componente de mayor peso en la financiación inicial, se pidió a las entrevistadas que señalaran el origen de la principal aportación económica. Los resultados de esta indagación aparecen en el cuadro nº 6.18.

De acuerdo a lo que hemos podido observar con respecto a las inversiones iniciales y al peso de sus componentes (cuadros nº 6.16, 6.17 y 6.18), los créditos bancarios son los que más importancia tienen en la situación global, aunque la autofinanciación también desempeña una función importante, de hecho si atendemos a los espacios comarcales, en Vélez éste elemento constituye la base financiera de más de la mitad de las experiencias, y en la Comarca Norte se sitúa al mismo nivel que los créditos.

De acuerdo con este planteamiento, cuando hablamos de autofinanciación como recurso financiero inicial entre nuestras entrevistadas, nos estamos refiriendo fundamentalmente al trabajo sin remuneración directa. Como veremos en páginas posteriores, se trata de un procedimiento habitual en las cooperativas, siendo señalado por las protagonistas como una de las ventajas del sistema.

Cuadro nº 6.18
COMPONENTE DE MAYOR PESO EN LA
INVERSIÓN INICIAL

ÁMBITO ESPACIAL	COMPONENTE PRINCIPAL DE LA INVERSIÓN			TOTAL
	Subvención	Autofinanciación	Créditos bancarios	
Comarca Norte	7.7	46.1	46.1	100
Vélez	7.7	53.8	38.4	100
Serranía de Ronda	20	30	50	100
Valle del Guadalhorce	24	24	52	100
PROVINCIA	13.4	36	47.5	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En lo que respecta a las subvenciones, la gran mayoría de las empresarias las ha recibido (cuadro 6.17), y para más de la décima parte han constituido la base de su inversión inicial (cuadro 6.18). Pero las ayudas recibidas de organismos e instituciones de diferentes escalas competenciales no son únicamente de tipo económico. Las hay de infraestructura, que consisten por ejemplo en la cesión del local durante un tiempo, o en la reducción del alquiler a una cantidad simbólica. También reciben apoyo en el tema de la promoción. Del mismo modo son beneficiadas por medio del asesoramiento en cuestiones relacionadas con la tan temida burocracia, orientando en los trámites iniciales de constitución de la empresa o en la solicitud de subvenciones. En este sentido, las entrevistadas conceden mucha importancia al asesoramiento, que en ocasiones ha significado para ellas mucho más que las ayudas económicas.

‘Sobre ayudas [económicas] (...) nos llegaron a los dos años de haber montado la empresa (...) Los que nos tenían que haber empujado, aún los estamos esperando (...) La ayuda que tenemos, gracias a que estamos dentro de la Escuela de Empresas, pues el asesoramiento técnico, el apoyo moral, el aguantarnos allí día a día’ (experiencia nº 64, anexo p. 440).

En cuanto a las subvenciones de carácter económico, la renta de subsistencia es el principal recurso con el que cuentan las empresarias, que de este modo se ven liberadas durante un tiempo del pago de Autónomos (recordemos que la carga impositiva, especialmente los costes no salariales de la mano de obra, supone un serio problema para más de un tercio de las entrevistadas). Al confrontar este hecho con la información reflejada en el cuadro nº 6.18, encontramos que las empresarias que han fundamentado su inversión inicial en las subvenciones, han señalado este tipo de ayudas al inicio de la actividad.

‘Los dos millones [pesetas] que nos dieron de renta de subsistencia, pudimos tirar ese primer año, y desde entonces hemos ido cubriendo gastos’ (experiencia nº 45, anexo p. 328).

Pero las subvenciones, los créditos, la autofinanciación... la inversión financiera, en suma, no siempre permite superar las trabas iniciales. Ante la imposibilidad de afrontar ciertos obstáculos, las empresarias a veces recurren a prácticas irregulares para sobrevivir, como limitar el pago de los seguros sociales al mínimo indispensable de trabajadores o incluso suprimirlo hasta que la actividad alcance el nivel de rentabilidad capaz de cubrir los gastos.

'(...) Estuvimos dos años como asociación, y luego nos dimos de alta, nos dieron la renta de subsistencia (...) ahora somos de nuevo asociación, para ver si podemos remontarla' (experiencia nº 52, anexo p. 372).

En el peor de los casos y debido a la extrema dificultad de vencer los problemas iniciales, tenemos el porcentaje de empresarias que declaran no haber superado la fase inicial, o 'no ver luz' a pesar del transcurso del tiempo, situación en la que se encuentran casi la décima parte de las empresarias según vimos con anterioridad. En esta consideración hemos de incluir también a los dos casos que están en el estadio 3 o de *disolución*.

En cuanto a las razones que explican la falta de éxito, el proceder de las protagonistas y su manera de afrontar los obstáculos constituye un factor de gran importancia. La disposición a asumir riesgos o una actitud comedida pueden ser determinantes en el sostenimiento de la iniciativa empresarial. Dada la importancia que estas cuestiones pueden adquirir, una vez que hayamos analizado las diferentes etapas del proceso empresarial reflexionaremos sobre el modo en que las entrevistadas han encarado las dificultades que se presentan a lo largo de su andadura profesional.

6.2.4. El papel de la gestión pública en el fomento a las iniciativas.

En capítulos anteriores se ha abordado el papel que se espera sea desempeñado por las Administraciones, desde los planteamientos de desarrollo rural vigentes en los últimos años. También se han expuesto los marcos teórico, legislativo y jurídico en los que se encuadra la política de empleo y las medidas de ella derivadas. Del mismo modo, se han descrito las acciones relacionadas con la incorporación de la perspectiva de género en los diferentes ámbitos de la vida pública, como resultado de la aplicación de la estrategia de la transversalidad⁶.

De acuerdo con los testimonios recogidos, y en relación a la intervención de la gestión pública desde diferentes escalas competenciales, dos han sido los ejes principales que dan cuerpo al conjunto de acciones que, en mayor o menor medida, han incidido en las experiencias conocidas. Se trata en primer lugar de las políticas de

⁶ Recordemos que la transversalidad o mainstreaming consiste en la incorporación del enfoque de género desde la base de la planificación, esto es, desde el diseño de los programas.

apoyo al empleo⁷, ya sea de carácter general o desde la incorporación de la integración del enfoque de género. El segundo eje consiste en las medidas de apoyo al desarrollo rural con enfoque local, algunas de las cuales han favorecido a buena parte de las entrevistadas⁸.

La incidencia de los programas y medidas en las entrevistadas ha sido variable. En este sentido, el cuadro nº 6.19 recoge la opinión de las protagonistas acerca de las diferentes instituciones y organismos públicos, de acuerdo a la experiencia que han tenido en su relación con aquéllos.

⁷En este sentido distinguimos dos orientaciones, de un lado las políticas activas para la creación de empleo, destinadas a acercar al mundo laboral a personas con dificultades de ocupación. En relación con las experiencias que integran esta investigación, el Instituto Nacional de Empleo (INEM en adelante) ha diseñado los cursos de Formación Profesional Ocupacional, y los programas mixtos de empleo y formación como las Escuelas Taller y las Casas de Oficios. Para la aplicación de estas acciones y programas, el INEM se asocia con agrupaciones y entidades locales, principalmente los Ayuntamientos.

La colaboración entre entidades de diferentes ámbitos espaciales de actuación también constituye la base del programa 'Escuela de Empresas'. Desarrollado por la Junta de Andalucía, la Consejería de Trabajo e Industria subvenciona la infraestructura y el Ayuntamiento proporciona los terrenos. El objetivo claro es el estímulo a la creación de empresas de trabajo asociado (Sociedades Anónimas Laborales y Sociedades Cooperativas, y en algunos casos los empresarios autónomos), y está destinado a jóvenes menores de 35 años. Se les proporciona durante tres años asistencia técnica, tutorización y una nave de forma gratuita para desarrollar la actividad. Transcurrido el plazo de tres años, los beneficiarios han de abandonar la Escuela no sin antes haber recibido asesoramiento y preparación para mantenerse en el mercado, consolidarse en la economía del entorno y contribuir a la renovación del tejido empresarial.

La segunda orientación arranca de la incorporación de la perspectiva de género, en el diseño de los planes de empleo y en la adopción de medidas de promoción del empleo femenino. Repasando sintéticamente lo expuesto en otros capítulos, las acciones llevadas a cabo en este sentido que tienen que ver con las experiencias entrevistadas son:

- Los servicios de acompañamiento al empleo OPEM (Orientación y Preformación para el Empleo de las Mujeres), proporcionan a las mujeres cursos de preformación, módulos de orientación profesional y técnicas de búsqueda de empleo.
- Los programas VIVEM o Vivero de Empresas están encaminados a posibilitar las iniciativas empresariales femeninas. Las mujeres emprendedoras cuentan, a través de este programa, con la dotación de asesoramiento técnico, información, formación y acompañamiento en los primeros momentos de la experiencia empresarial. Al igual que en el caso anterior, es gestionado por el Instituto Andaluz de la Mujer.

A las dos medidas de ámbito regional anteriormente citadas, se añaden las de ámbito provincial gestionadas por el Servicio Provincial de la Mujer de la Diputación Provincial de Málaga. Las líneas de actuación en las que se inscriben algunas de las protagonistas de este estudio son esencialmente la tutorización de proyectos empresariales y la promoción a las actividades a través de la Muestra de Mujeres Empresarias de Málaga, también conocida como FEMMA.

⁸ La importancia que se le otorga a la intervención de la gestión pública en la concepción del desarrollo local es tal, que figura en tres de los dieciséis factores de éxito del desarrollo local sustentable (Valcárcel Resalt 1999). Los gestores locales han de ser, según el enfoque de desarrollo endógeno vigente, los que han de estimular la aparición y desarrollo de las pequeñas empresas, dinamizar a la población y promover la renovación del tejido empresarial.

Cuadro nº 6.19

EXPERIENCIA CON LOS ORGANISMOS

GESTIÓN PÚBLICA	¿Qué opinión le merece la actuación de los organismos de acuerdo a su propia experiencia?				
	Positiva	Negativa	Intermedia	Sin experiencia	TOTAL
Entidades locales (Ayuntamientos, consorcios, mancomunidades)	56	15	5.3	21.7	100
Entidades de mayor escala competencial	76	2.6	1.3	20.1	100
Instituciones de género	64	5.3	...	30.7	100

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

Cuando en las entrevistas en profundidad se les preguntó qué aspecto valoraban más de la intervención de los organismos, se pudo apreciar que la asistencia técnica, la proporción de ayuda en cuestiones relacionadas con la gestión y los trámites burocráticos, así como la formación empresarial, han sido los elementos que más han calado no sólo en la percepción de las protagonistas. Además son los que mejor resultado han conseguido en el acompañamiento a las primeras etapas de las experiencias, y a veces incluso en el estímulo a las iniciativas.

‘(...) La idea de montar la empresa estaba ya, lo que pasa es que había que hacer un estudio de marketing (...). Hace dos años, la Diputación, lo que es el Área de Mujer, en calle Carreterías, nos dieron un curso de formación de empresas, ahí fue donde hicimos el curso de marketing, nos dijeron la forma jurídica que más nos convenía, o sea nos hicieron un curso completo, y ahí fue donde yo empecé a encarrilar lo de la empresa (...) me formó en cuestiones de empresas, sobre todo el marketing, fue uno de los más importantes [cursos], porque hacer un estudio global de lo que es tu empresa, de la competencia que tienes, de cómo actuar ante el público... son muchas cosas’ (experiencia nº 3, anexo pp. 23-24’.

Frente a ello, aunque las ayudas económicas han llegado a una parte importante del empresariado, la apreciación de las mismas no ha sido tan positiva. En este sentido, las protagonistas han transmitido la impresión de que las ayudas financieras, ya sea por medio de un porcentaje de la inversión, de la exención temporal de ciertas

cargas fiscales o a través de la reducción de los intereses en los créditos, no hacen de la experiencia una tarea más fácil. En muchas ocasiones, las entrevistadas han criticado las dificultades ligadas a la solicitud de las subvenciones, como una complicación añadida a la ya de por sí oscura burocracia.

'(...) No es fácil, las ayudas no son ayudas, la palabra ayuda no es la correcta. Te aburres para pedir las, lo que te gastas nada más que en trámites... horrible. Y no te sacan de un apuro, y luego cuando te hace falta un apoyo, tampoco (...). Es que no es sólo lo que te puedan dar para la inversión inicial (...) es que un negocio necesita por lo menos dos años que tiene que mantenerse, necesitas créditos, ayudas... una serie de cosas' (experiencia nº 69, anexo p. 468).

De nuevo el asesoramiento en este terreno, por parte de organismos como los Centros de Desarrollo, las Escuelas de Empresas, los Centros de Información a la Mujer o los servicios itinerantes del Servicio Provincial de la Mujer, constituye el tipo de colaboración que más agradecimientos despierta. La razón de esta actitud radica en que es en estas cuestiones donde las empresarias se sienten más vulnerables a la hora de emprender o de mantener en marcha la actividad empresarial.

'Pues entonces funcionaba, que ya no funciona, el SIREMA, que dependía de la Diputación, estaba en Pizarra, había allí dos niñas que trabajaban muchísimo, y ellas nos hicieron los coñazos, todo lo gordo, los trámites' (experiencia nº 54, anexo p. 390).

Recordemos en este sentido los obstáculos señalados por las entrevistadas, y el peso desempeñado por los trámites burocráticos, así como los relacionados con las carencias formativas en el terreno de la gestión empresarial.

En lo que a las instituciones se refiere, los datos del cuadro 6.19 dejan ver que las opiniones más favorables se relacionan con las entidades regionales, estatales y comunitarias, seguidas por las instituciones de género. La cobertura de las carencias formativas y la adquisición de capacidades relacionadas con la actividad empresarial son las cuestiones que, facilitadas por estos organismos, han centrado las valoraciones positivas:

'(...) en el IAM, en el Fondo de Formación (...) me plantearon la posibilidad de hacer un MOA, un Módulo de Orientación al Autoempleo (...) después de esa semana seleccionaron a veinticinco mujeres para hacer un curso de gestión empresarial (...) y allí impartieron cuatro materias (...) orientado a lo que podía ser necesario para una empresa' (experiencia nº 28, anexo p. 163).

Lo mismo puede decirse acerca del acercamiento a las nuevas tecnologías de la comunicación, cuestión desconocida para muchas hasta que la gestión pública, concretamente el Servicio Provincial de la Mujer, de la Diputación Provincial de Málaga, tomó la iniciativa. En este respecto, el programa 'Mercadeando' ha constituido una acción pionera, consistente en acercar las nuevas tecnologías a las empresarias y emprendedoras, en orden a incrementar la competitividad de las empresas. La actuación se basa en la proporción de formación, de asesoramiento, y en la dotación de instrumentos concretos. A través de él no sólo se ha dado a conocer el funcionamiento de la red de redes a las mujeres. Además se les ha facilitado el acceso a la misma y el uso comercial y promocional de una plataforma digital dispuesta a tal efecto.

'(...) Ahora Diputación nos ha reunido a mujeres empresarias para un curso de Internet, y a las personas que estamos nos van a meter un año en la red gratis' (experiencia nº 11, anexo p. 74).

'(...) Tengo informática, e Internet hace poquito, a través del proyecto de Diputación Provincial de Málaga, que nos han metido en una página de ésas' (experiencia nº 13, anexo p. 83).

'Hice hace poco un curso intensivo de cuatro días, que daba Diputación para lo de la página web. A mí me ha venido estupendamente, porque no sabía nada' (experiencia nº 17, anexo p. 113).

'(...) También está lo de la página web que nos ha puesto Diputación a las mujeres rurales empresarias' (experiencia nº 33, anexo p. 211).

Por el contrario, los agentes locales han sido objeto de las valoraciones más críticas, ya que su actitud no siempre ha sido la que se esperaba. En este sentido, el malestar del 15% de las entrevistadas ha sido puesto en relación con dos elementos. El primero de ellos es la inoperancia, desidia o falta de dinamismo y de apoyo a las iniciativas, en lo que ha sido interpretado como incapacidad de apreciar el beneficio colateral generado por las iniciativas. El segundo aspecto se relaciona con el anterior, y es la falta de promoción de las iniciativas por parte de los responsables locales.

'(...) El Ayuntamiento no apoya, ni da información... a mí me pararon la obra siete meses, hasta me querían demoler (...) Yo tuve la iniciativa de proponerles la publicidad a medias, y como si le hablara a la pared' (experiencia nº 67, anexo p. 458).

Frente a esta carencia, las protagonistas aprecian el buen hacer que en este sentido muestran otros organismos:

'(...) El Servicio Provincial de la Mujer, que te ayudan muchísimo, sobre todo a las que estamos donde Cristo dio las tres voces, y hacen una labor estupenda, nada más que organizar esta feria de FEMMA, los stands gratis, el alojamiento y la comida gratis en el Centro Cívico... son estupendos' (experiencia nº 35, anexo p. 227).

Pero no todas las opiniones sobre las entidades locales son tan negativas. En este sentido no faltan los casos en los que la experiencia ha sido más que aceptable. En estas ocasiones la actuación ha sido resultado, habitualmente, de la buena disposición a la cooperación entre distintas Administraciones en beneficio de las iniciativas empresariales. Los ejemplos de ello son las Escuelas Taller y Casas de Oficios (asociación entre Ayuntamientos e INEM), o la Escuela de Empresas (Ayuntamientos y Junta de Andalucía), de las que se han beneficiado once experiencias:

'(...) Muy buena ayuda por parte del Ayuntamiento de Coín (...) lo más importante, que se abrió en el 96 la Escuela de Empresas (...) fue un lanzamiento para nuestra idea (...) el asesoramiento técnico, el apoyo moral, el aguantarnos allí día a día, ha sido la Escuela de Empresas y la UPE de Coín.

(...) ADL, UPE (Unidad de Promoción de Empleo), Escuela de Empresas. La UPE es del Ayuntamiento, y la Escuela de Empresas es de la Junta (...) y parte del Ayuntamiento' (experiencia nº 64, anexo pp. 439-440).

'(...) estuvimos en una Escuela Taller de turismo rural, estuvimos dos años, y después de los dos años decidimos montar una asociación y empezar a llevar el tema de casas rurales. El Ayuntamiento nos ofreció las prácticas de la Escuela Taller, hacerlas aquí en la Oficina de Turismo. Y cuando terminamos seguimos aquí llevando la oficina y todo lo relacionado con el turismo' (experiencia nº 65, anexo p. 449).

En la misma línea se sitúa la actuación coordinada de los Ayuntamientos y las instituciones que proporcionan cierto tipo de subvenciones, descansando en los primeros la tarea de reconocer las iniciativas merecedoras del apoyo financiero:

'Es un tipo de ayuda del INEM, el Ayuntamiento del municipio que sea, declara a la empresa de "innovación más empleo", es decir, que es una empresa innovadora y crea puestos de trabajo (...) el Ayuntamiento se compromete en ayudarte en algo, en otros sitios cede el local, o dinero... (...) entonces tú presentas esa calificación junto con tu proyecto en el INEM,

y ellos te ayudan en el tema de los seguros los tres primeros años. Es mucho más interesante que la renta de subsistencia, es más cantidad porque son 800000 [pesetas] por persona' (experiencia nº 30, anexo p. 192).

Otros testimonios favorables sobre los agentes locales se relacionan precisamente con la dotación de los servicios que han sido echados en falta en otras ocasiones.

'(...) Hay un buen matrimonio entre las empresas privadas y el Ayuntamiento, a la hora de promocionar a muchos niveles, no sólo turísticamente' (experiencia nº 2, anexo p. 20).

'(...) el Ayuntamiento nos ha concedido una nave, que nosotros le pagamos un alquiler durante cuatro años, transcurridos los cuales tenemos la opción de compra, y nos descontarían lo que llevemos pagando de alquiler. Entonces no hemos tenido que pedir créditos por el local' (experiencia nº 3, anexo p. 24).

'(...) si alguna vez hemos tenido que hacer alguna excursión esos días, el Ayuntamiento nos deja la Oficina de Turismo(...) además el Ayuntamiento nos informa cada vez que sale algún tipo de subvención relacionada con cualquier actividad, les está mandando cartas a las personas del pueblo que se puedan beneficiar' (experiencia nº 11, anexo p. 74).

'(...) el Ayuntamiento, que nos ayudó mucho porque nos ha proporcionado el local (...) y luego hacemos trabajos para el Ayuntamiento a cambio de la luz' (experiencia nº 68, anexo p. 462).

6.3. EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD Y LA GESTIÓN COTIDIANA.

El objetivo de este epígrafe es acercarnos al funcionamiento de las empresas, atendiendo cuestiones relativas al desarrollo de la actividad. En primer lugar, analizaremos los medios con los que cuentan para desempeñar su labor productiva, examinando por un lado la infraestructura de la que disponen, su nivel de equipamiento y la tecnología que manejan. Por otro lado atenderemos la cuestión de los recursos humanos, considerando tanto el componente cuantitativo (esto es, el número de empleos que generan) como el cualitativo (es decir, el tipo de contratación que predomina).

En segundo lugar prestaremos atención al funcionamiento de las empresas en el mercado, para lo cual consideraremos la proyección espacial de las experiencias, por medio del radio de acción que alcanzan sus relaciones comerciales en la actualidad. En este orden de cosas, analizaremos los medios de comercialización y de promoción que suelen emplear.

En tercer lugar estudiaremos lo que en páginas anteriores hemos reseñado como estrategia de consolidación, refiriéndonos a las medidas aplicadas por las entrevistadas para, una vez superada la fase inicial de establecimiento, lograr el asentamiento de la empresa y de la actividad en el sector y en el mercado. En este sentido procederemos de forma similar al estudio de la financiación inicial, y de un lado atenderemos las ampliaciones de capital realizadas, la utilidad que se les ha dado y su procedencia. De otro lado, recogeremos los testimonios respecto a los problemas y vicisitudes más habituales del día a día, y la forma en que han reaccionado a los mismos.

A continuación prestaremos atención al crecimiento de las empresas y a las perspectivas que se plantean ante éstas, de acuerdo a factores como la evolución descrita por el volumen de facturación en los últimos tiempos, los nuevos proyectos que se perfilan a corto plazo, así como los riesgos financieros que se van a asumir y la capacidad de reacción ante las vicisitudes.

El siguiente paso tiene que ver con las relaciones de las empresas con el entorno, y con su integración en la economía local, a la que nos acercaremos por medio de los efectos positivos que cada experiencia está dejando en el contexto espacial en el que se desenvuelve.

6.3.1. La infraestructura: el nivel de equipamiento y la tecnología.

Durante la realización de las entrevistas en profundidad, se indagó sobre la infraestructura de las empresas, pidiendo a las entrevistadas que dieran su opinión acerca del equipamiento con el que contaban. En concreto se les preguntó si el nivel de equipamiento era suficiente o si, por el contrario, pensaban que necesitaba de mejoras y si estaban dispuestas a llevarlas a cabo.

Del mismo modo, el acceso a Internet y el uso que hacían de esta tecnología también fue objeto de nuestro interés. En el cuadro nº 6.20 quedan reflejadas las

respuestas dadas a estas cuestiones, así como las relativas al local o inmueble donde se desarrolla la actividad.

Cuadro nº 6.20

NIVEL DE INFRAESTRUCTURA Y USO DE TECNOLOGÍA

ÁMBITO ESPACIAL	LOCAL				NIVEL DE EQUIPAMIENTO						¿TIENE ACCESO A INTERNET?				
					Bueno	Medio	Bajo			TOTAL	No	Sí			TOTAL
	Propio	En alquiler	Cedido	TOTAL			1	2	3			Sólo acceso	Acceso y uso	En trámite	
Comarca Norte	89.4	17.6	11.7	100	58.8	35	...	...	5.8	100	41	23.5	29.4	5.8	100
Vélez	50	16.7	33.3	100	8.3	50	...	16.7	8.3	100	58.3	16.6	25	8.3	100
Serranía de Ronda	60	10	30	100	30	50	...	10	10	100	10	20	50	...	100
Valle del Guadalhorce	63.6	20	16.7	100	23.3	60	6.6	...	...	100	20	23.3	50	6.6	100
PROVINCIA	62.3	17.4	20.3	100	30.4	50.7	6.6	4.3	4.3	100	30.4	21.7	40.5	5.8	100

(1) Nivel de equipamiento bajo: voluntad de mantener el carácter artesanal.

(2) Nivel de equipamiento bajo: falta de capital y temor a solicitar créditos.

(3) Nivel de equipamiento bajo: mejora inminente.

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

En lo que respecta a este último aspecto, las cifras muestran la preferencia por mantener la propiedad sobre el lugar de trabajo. Esta apreciación no se basa únicamente en el importante porcentaje de empresarias dueñas del inmueble, que vienen a representar casi los dos tercios del total. Del resto de las entrevistadas, más de la mitad disfrutaban de la cesión temporal del lugar de trabajo, y señalan su intención de adquirir uno cuando finalice el período de disfrute. En este sentido, las empresarias tienen muy claro que la propiedad del inmueble supone una inversión segura. Tanto es así, que la compra, construcción o habilitación del local constituye el concepto que más menciones ha obtenido en el capítulo de 'gastos iniciales' (cuadro nº 6.15), señalado por el 67 % de las entrevistadas como uno de los aspectos que centraron la inversión inicial por encima incluso del equipamiento. Su significado queda verificado en las tres grandes inversiones que se contemplan en esta

investigación (inicial, ampliación de capital y planes futuros). En las tres acapara un importante porcentaje del capital, pero su peso relativo va descendiendo en relación a otros conceptos. Esto es así porque, al constituir una prioridad inicial para la mayoría, las empresarias que aún no son propietarias (y por lo tanto destinan parte de la siguiente inversión a adquirir el inmueble) son cada vez menos.

En cuanto al equipamiento, en este concepto tienen cabida tanto la tecnología productiva propiamente dicha, como el equipamiento y mobiliario en actividades como la hostelería. Según se desprende de los datos, casi un tercio de las entrevistadas afirman disponer de un nivel óptimo para la actividad que desarrollan. Se trata de las actividades que precisan de cierta tecnología para producir y mantenerse competitivas, y de parte de las experiencias dedicadas a la hostelería y al turismo en general.

En el caso contrario se encuentran el 15% de las empresarias, de las cuales un considerable porcentaje (concretamente el 43.4%) señalan que se mantienen deliberadamente con un equipamiento reducido para preservar el carácter artesanal de sus productos. No ocurre lo mismo con las restantes entrevistadas que se identifican con el nivel técnico más bajo: conscientes de sus necesidades en este campo, sólo la mitad de ellas está en disposición de mejorar su situación, aunque ello signifique solicitar créditos. Frente a ello, la otra mitad muestra una actitud mucho más moderada. Esta apreciación se deduce de su reticencia a asumir unos riesgos financieros que, según ellas mismas reconocen, contribuirían a mejorar la rentabilidad del negocio. Pese a admitir esta carencia y la necesidad que lleva aparejada, prefieren mantener el nivel de equipamiento bajo aunque ello signifique comprometer la evolución de la empresa.

En un nivel medio se encuentra el 50% de las entrevistadas. En general manifiestan la intención de hacer algo al respecto, pero esta tendencia encuentra cierta oposición. En primer lugar, algunas empresarias prefieren crear oportunidades de empleo ante la posibilidad de mecanizar ciertas fases del proceso productivo:

‘(...) Lo que pasa es que el espíritu de esta cooperativa es crear empleo, entonces si meto maquinaria, quito mano de obra (...) ante la posibilidad de que entre una persona o una máquina, entra la persona, al menos mientras yo esté de presidenta’ (experiencia nº 39, anexo p. 289).

En segundo lugar, no faltan los casos en los que la necesidad de modernizar el proceso productivo se enfrenta al ya mencionado mantenimiento de cierta impronta artesanal. El valor que la elaboración artesanal otorga a sus productos se contrapone a la innegable mejora en la productividad ligada a la tecnología.

‘Todo se puede mecanizar, pero por ejemplo, cuando a mí me preguntan si se han pelado las peras a mano... porque si hay alguna mal lo ves, una máquina no, las pasa todas. Entonces, se valora más el producto’ (experiencia nº 39, anexo p. 288).

‘Siempre se puede mejorar, pero en la línea que nosotros trabajamos, que es una línea artesanal, es un producto elaborado prácticamente a mano, la maquinaria que tenemos es la esencial para cocer el producto (...) siempre procuramos mantener la filosofía artesanal’ (experiencia nº 64, anexo p. 443).

Sin embargo, el deseo de mantener la línea artesanal no es lo único que limita la necesaria evolución tecnológica:

‘(...) hay cosas que mejorarían mucho sin dejar de ser artesanal, lo del secadero por ejemplo, que no cambia la pieza, que está hecha a mano (...) [respecto a la modernización] a base de créditos, con muchos problemas’ (experiencia nº 36, anexo p. 238).

Así pues, a la disyuntiva entre modernización y artesanía o entre rentabilidad y creación de puestos de trabajo, se añade la disponibilidad de capital y la necesidad de recurrir a créditos. Parece ser que, de acuerdo a los testimonios, el nivel tecnológico de buena parte de las entrevistadas va a descansar en la manera en que se conjuguen estos factores (toma de conciencia ante la necesidad de crear empleo; voluntad de mantener lo artesanal; disposición al riesgo).

El acceso a Internet reviste de gran importancia, especialmente en los contextos más afectados por el aislamiento y las comunicaciones deficientes. En este sentido, sólo un tercio de las entrevistadas declaran no tener acceso a la red. La buena disposición del resto de las empresarias queda patente en la considerable proporción que hace uso comercial y publicitario de esta tecnología, situación en la que se encuentra el 40% de todas las entrevistadas, y en las que tienen acceso o van a tenerlo, circunstancia que afecta respectivamente al 21.7 y al 5.8%.

Si esto es así a nivel provincial, al acercarnos a las comarcas se observa que la Serranía de Ronda es la que presenta un mejor panorama, pues sólo el 10% de las

empresarias declaran no tener acceso a Internet, y la mitad emplean la red con fines comerciales y publicitarios. Según los testimonios, para no pocas de las entrevistadas, las dificultades ligadas al aislamiento son en parte solventadas merced a las nuevas tecnologías en la comunicación.

'(...) Hombre está todo mejor, tengo teléfono, tengo fax y tengo Internet, y el correo electrónico... y gracias a eso estoy más en contacto' (experiencia nº 37, anexo p. 254).

6.3.2. Los recursos humanos: plantilla y tipo de contrato.

La contabilización del número total de empleos generados da un total de 569 para la provincia, que se distribuyen por comarcas de la siguiente manera: 231 en la Comarca Norte, 44 en Vélez, 36 en la Serranía de Ronda y 258 en el Valle del Guadalhorce, lo que en valores relativos supone respectivamente el 40.6, 7.7, 6.3 y 45.3% del total provincial.

Cuadro nº 6.21
VOLUMEN DEL EMPLEO GENERADO

VOLUMEN DEL EMPLEO GENERADO							
ÁMBITO ESPACIAL	Número de personas que integran la plantilla						
	Sólo los titulares		De 4 a 5	De 6 a 10	De 11 a 15	Más de 20	TOTAL
	1	De 2 a 3					
Comarca Norte	6.25	31.25	12.5	25	6.25	18.75	100
Vélez	20	30	40	...	10	...	100
Serranía de Ronda	22.2	33.3	22.2	11.1	11.1	...	100
Valle del Guadalhorce	...	40.7	37	3.7	7.4	11.1	100
PROVINCIA	8	35.4	29	9.6	8	9.6	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Pero la observación de estas cifras no es suficiente para valorar la incidencia de las experiencias en esta cuestión. Para completar el análisis hemos confrontado la anterior información con el tamaño de las empresas según el número de empleos generados, y con el tipo de contratación. De acuerdo con estas consideraciones, el cuadro nº 6.21 expone en primer lugar la distribución de las experiencias según el número de puestos de trabajo que proporcionan. Los datos porcentuales se han calculado tomando como referencia el número total de iniciativas de cada ámbito espacial.

Cuadro nº 6.22
VOLUMEN Y ESTABILIDAD DEL EMPLEO GENERADO

ÁMBITO ESPACIAL	TIPO DE CONTRATOS						
	Indefinido	Socias de cooperativas		Autónomos	Temporal	Colaboración	TOTAL
		Régimen General	Autónomos				
Comarca Norte	24.5	...	56.2	4.9	13.4	0.9	100
Vélez	24.5	9.4	32	20.7	5.6	7.5	100
Serranía de Ronda	15	...	22.5	25	20	17.5	100
Valle del Guadalhorce	15.9	11.5	41	13.5	13.1	4.8	100
PROVINCIA	20.7	5.9	48.8	5.8	14	4.5	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En el cuadro nº 6.22 se recoge la distribución de los empleos según el tipo de contratación. Con esta doble perspectiva se pretende facilitar la valoración de los efectos sociales ligados a las actividades empresariales de las entrevistadas, atendiendo no sólo a la cantidad de empleos sino también a la calidad de los mismos. Para la confección de esta figura se han excluido las dos experiencias que se

encontraban en el estadio 3 o de *disolución*, diez iniciativas que aún no habían constituido formalmente la empresa (estadios 0 y 1), y una que en el momento de la entrevista estaba dada de baja como empresa (estadio 5), y no tenía a ninguna de sus integrantes dadas de alta. En este mismo estadio se encuentra otra iniciativa que, sin embargo, mantiene legalmente ocupadas a sus dos protagonistas. Por este motivo, esta experiencia en concreto sí ha sido tenida en cuenta.

En lo que se refiere a la capacidad empleadora de las empresas (cuadro nº 6.21), 27 entidades ocupan únicamente a las personas que ejercen la titularidad, lo que supone el 43.4 % de todas las iniciativas. Con un número de empleos superior a tres, el resto de las experiencias muestran una tendencia a emplear entre cuatro y cinco trabajadores, intervalo en torno al que se concentra algo menos de un tercio del empresariado. El 27% restante se distribuye en los tres últimos niveles sin apenas diferencia entre ellos.

A la vista de lo expuesto, es posible afirmar que la mayoría de las experiencias mantiene plantillas integradas por no más de cinco trabajadores. Expresado en cifras, se trata de 45 empresas, lo que supone el 72.8% del total. A tenor de lo expuesto, es posible afirmar que las experiencias analizadas manifiestan una clara tendencia hacia la pequeña empresa.

A nivel comarcal, la Comarca Norte es el espacio en el que las grandes plantillas adquieren mayor peso: si el 50% de las experiencias se sitúan por encima de los seis empleados, de éstas casi el 40% ocupan el estrato más alto de la clasificación, en lo que supone una cifra cercana a la quinta parte de todas las empresas (concretamente se trata del 18.75%).

En el extremo opuesto se encuentran la comarca de Vélez-Málaga y la Serranía de Ronda, espacios en los que las plantillas con menos de seis trabajadores constituyen respectivamente el 90 y el 78% de todas las entidades. El Valle del Guadalhorce presenta por su parte una distribución más parecida a la situación provincial.

Al examinar el número de empleos de cada empresa (cuadro nº 6.22), encontramos que las seis experiencias situadas en el nivel de ocupación más alto (plantillas superiores a la veintena de miembros) dan trabajo a un total de 322 personas, lo que significa que el 56.6% de todo el empleo se concentra en apenas la

décima parte de las empresas. Si incluimos a las entidades que ocupan entre once y quince trabajadores, con un total de 64 empleos, encontramos que casi el 70% de la ocupación trabaja en menos de la quinta parte de las empresas. Se trata de seis cooperativas textiles, que junto a tres industrias y a los dos hoteles mayores, son las empresas que mayor empleo generan. El resto de las entidades son las que emplean a menos de diez trabajadores. De ellas, las experiencias con plantillas inferiores a seis integrantes, que constituyen el 72.6% del empresariado, dan empleo a menos de la cuarta parte de la ocupación.

En lo que respecta a la calidad del trabajo creado, el análisis del tipo de contratos permite determinar el nivel de estabilidad de la ocupación. De la variedad de contrataciones que se ha registrado, podríamos decir que la temporalidad y las colaboraciones constituyen la tipología más alejada de la estabilidad. Entre el resto de situaciones observadas, los contratos indefinidos y los ligados a cooperativas (régimen general y autónomos) representan el empleo que más se ajusta al sentido de permanencia.

De acuerdo con las consideraciones referidas, en el global provincial, el 75% del empleo generado por las empresas analizadas se encuentra asociado a estabilidad, según los planteamientos que acabamos de exponer. El tipo de contrato que presenta un claro predominio es el autónomo de las sociedades cooperativas, seguido por la contratación indefinida. Entre los dos integran casi al 70% de todo el empleo.

El resto del empleo es preferentemente de tipo temporal, que representa el 14% del total. El peso de este tipo de contratación es de esperar teniendo en cuenta al carácter estacional de las actividades ligadas al turismo, sector en torno al cual se concentra este tipo de contratos. Una proporción del trabajo se desarrolla en la economía informal, en lo que las entrevistadas definen como *colaboradores*, que viene a representar el 4.5% del empleo. Este recurso se convierte en práctica habitual de no pocas experiencias, que de esta forma responden a los costes no salariales de la mano de obra, onerosos para la mayoría e insuperables para muchas. Por otra parte, tras este concepto también se esconde la simultaneidad de dedicaciones de quienes, aunque no detenten la titularidad o no figuren como ocupados en el negocio, sí intervienen de forma activa en el mismo mientras que su participación en la economía se formaliza a través de otra actividad.

El significativo peso que adquiere el empleo asociado a permanencia permite afirmar que la ocupación ligada a las actividades de nuestras entrevistadas, se ajusta en un elevado porcentaje al perfil de estabilidad. Esta apreciación general puede ser matizada y es de nuevo la Comarca Norte el espacio que presenta una situación por encima de la media. La Serranía de Ronda también repite su condición, en este caso de ámbito menos favorecido.

En este momento conviene apuntar la función que el cooperativismo desempeña en la generación de empleo, tanto por volumen de ocupación como por el sentido de permanencia de la misma. En efecto, el empleo cooperativo absorbe a más de la mitad de la mano de obra, y se trata además de empleos estables en la totalidad de los casos. Del total del empleo generado por las empresas, que asciende a 569, un total de 311 corresponde a seis cooperativas textiles⁹. Eso significa que el 54.6 % del empleo se concentra en las seis cooperativas textiles, y de esta cifra, el 100% son empleos estables (autónomos, régimen general o contratos indefinidos).

6.3.3. El funcionamiento de la empresa en el mercado: el radio de acción; la comercialización y marketing; los problemas de competencia.

6.3.3.1. *La proyección espacial de las actividades.*

En el cuadro nº 6.23 figura el radio de acción de las actividades desarrolladas. Dada la heterogénea dimensión espacial que alcanzan las relaciones comerciales de las empresas, se ha procedido a sintetizar la información en dos niveles, considerando como radio de acción principal el ámbito en el que las entrevistadas declaran desarrollar la mayor parte de su negocio. Para completar la información, se ha añadido el radio de acción secundario que, como indica la expresión, constituye el segundo espacio según la importancia que adquiere en la actividad.

En los casos de actividades relacionadas con la hostelería, el turismo y las actividades complementarias, el radio de acción hace referencia a la demanda, tratándose concretamente de la procedencia de los clientes.

De acuerdo con los datos contenidos en el cuadro, la proyección espacial de las empresas es variada, aunque la apreciación general es que las actividades superan

⁹ Excluimos de esta consideración a la experiencia nº 26, porque su permanencia en la economía formal es fluctuante, de modo que sus empleos no son estables.

los límites del municipio, circunstancia que se corresponde con casi el 90% de los casos. En este orden de cosas, se observa el mayor peso relativo del ámbito provincial y el comarcal, siendo que casi un tercio de las entrevistadas señalan que la mayor parte de sus relaciones comerciales tiene lugar dentro de la provincia, y la cuarta parte hace lo propio con el ámbito comarcal.

Cuadro nº 6.23
RADIO DE ACCIÓN DE LAS EMPRESAS

ÁMBITO ESPACIAL	¿CUÁL ES SU RADIO DE ACCIÓN?											
	Principal							Secundario				
	L	C	P	R	N	I	TOTAL	P	R	N	I	TOTAL
Comarca Norte	27.7	16.6	16.6	16.6	22.2	...	100	16.6	66.6	16.6	...	100
Vélez	7.7	38.4	30	...	15.4	7.7	100	37.5	25	25	12.5	100
Serranía de Ronda	...	30	30	20	...	20	100	16.7	16.7	33.3	33.3	100
Valle del Guadalhorce	6.4	22.5	35.4	...	12.9	22.5	100	21.4	14.2	35.7	28.5	100
PROVINCIA	11.1	25	29.1	6.9	13.9	13.9	100	22.5	32.5	27.5	17.5	100

L: Local
C: Comarcal
P: Provincial
R: Regional
N: Nacional
I: Internacional

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

También hay un importante sector entre las entrevistadas que identifican la mayor parte del desarrollo de su negocio con una proyección más allá de la región. En esta situación se encuentran casi el 28% de las empresarias, cuyas actividades alcanzan una dimensión nacional o internacional sin que se advierta una especial inclinación hacia uno de estos ámbitos. Aunque más adelante analizaremos éste y otros aspectos confrontándolos con la distribución de las empresas por actividades, en este momento conviene señalar que las experiencias de más amplia proyección

espacial son, en mayor medida, las que realizan actividades relacionadas con la hostelería y el subsector turístico en general.

En lo que se refiere al radio de acción señalado en segundo lugar por las entrevistadas, los ámbitos local y comarcal desaparecen en beneficio de los restantes, y el provincial pierde peso relativo. Frente a ello, la región y el país son las áreas de acción secundaria que las entrevistadas han señalado con más frecuencia, del mismo modo que el ámbito internacional también gana peso relativo. Esto indica que las empresas tienden a desarrollar la mayor parte de su negocio en contextos espaciales más cercanos, mientras que las transacciones comerciales de menor significado son las que exceden ese primer ámbito de acción. En efecto, el radio principal es más constreñido o más cercano al lugar de ubicación de las empresas, que tienden a desarrollar la mayor parte de sus actividades en los entornos más cercanos, esto es, comarcal y provincial, mientras que el regional se reduce considerablemente según los testimonios. Las excepciones más significativas a este comportamiento son las ligadas al turismo y actividades relacionadas, donde los flujos comerciales tienen mayor alcance habida cuenta de que es la demanda la que se desplaza hasta la oferta, y no al revés.

Si el grueso de los negocios se desarrolla en los entornos anteriormente mencionados, para el resto de las transacciones (esto es, lo que hemos identificado como radio de acción secundario) las empresas tienden a proyectarse más allá. Así parece desprenderse de los datos, a tenor del peso adquirido por los espacios regional y nacional.

Si atendemos a la situación de las comarcas, el espacio que muestra una proyección espacial de menor dimensión es la Comarca Norte. Esta apreciación se basa no sólo en el peso del ámbito local o en la nula representación de los intercambios internacionales. A ello hay que añadir lo observado en el radio de acción secundario: frente a la situación provincial basculada hacia espacios externos al provincial, y con una importante proporción de negocios desarrollados en los ámbitos nacional e internacional, en la comarca la mayor parte de los intercambios extraprovinciales no van más allá de la región.

Las empresarias del Valle del Guadalhorce y de la Serranía de Ronda son, por el contrario, las que en términos comparativos con los restantes espacios y con la

provincia, muestran una mayor tendencia hacia fuera de la provincia y de la región, sin que ello signifique que desarrollan el grueso de sus actividades en estos ámbitos.

6.3.3.2. *Las técnicas de promoción.*

Una vez analizada la proyección o dimensión espacial de las empresas, resulta de interés examinar de qué forma han logrado desarrollar sus actividades, cómo se dan a conocer o qué medios emplean para acceder al mercado. Estas cuestiones fueron abordadas en las entrevistas en profundidad, y la variedad de testimonios recogidos al respecto han sido sintetizados en torno a unas líneas básicas, representadas en el cuadro nº 6.24. En él figura el número de veces que cada técnica fue señalada por las entrevistadas, así como la relación entre dicha frecuencia y el número de entrevistadas que respondieron. En este sentido, no todas las empresarias pudieron dar una respuesta ya que algunas declararon que no llevaban a cabo ninguna labor de promoción. No obstante, el índice de empresarias que respondieron es muy elevado, alcanzando al 90% del total.

Según se desprende de los datos, el recurso a las ferias y exposiciones así como las técnicas rudimentarias (boca a boca) constituyen las principales vías de promoción señaladas por las empresarias. La primera es doblemente apreciada por las protagonistas, quienes valoran tanto su función para dar a conocer la actividad y para establecer relaciones con otras empresas, como el volumen de ventas que se alcanza en los días del evento.

Ahora bien, el peso que esta vía adquiere entre las entrevistadas, podría interpretarse como una consecuencia lógica de la fuente empleada por esta investigadora a la hora de seleccionar a las protagonistas del estudio. Dado que buena parte de ellas han sido contactadas a través de ferias y exposiciones, no es de extrañar que este recurso se encuentre entre los más mencionados. En este sentido, para valorar la importancia que estas ferias tienen para las empresarias, no hay que prestar tanta atención a la frecuencia o número de menciones como a los propios testimonios en relación a la opinión que les merece. Así, en las entrevistas se les pidió a las protagonistas que se extendieran sobre los beneficios ligados a estas celebraciones. Los resultados indican que el fuerte peso de este elemento en el cuadro no es sólo circunstancial, es decir, no responde necesariamente a la forma de acceder al trabajo de campo.

Cuadro nº 6.24
TÉCNICAS DE PROMOCIÓN

ÁMBITO ESPACIAL	Comarca Norte		Vélez		Serranía de Ronda		Valle del Guadalhorce		PROVINCIA	
	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%
Boca a boca	5	29.4	9	81.8	4	40	14	46.6	32	47
Ferias, exposiciones y congresos	7	41.1	3	27.2	6	60	22	73.3	38	55.8
Cartera propia de clientes	...	...	...	...	...	...	2	6.6	2	2.9
Promoción propia	4	23.5	6	54.5	3	30	8	26.7	21	30.8
Internet	7	41	1	9	5	50	9	30	22	32.3
Publicidad en diversos medios	4	23.5	5	45.4	4	40	12	40	25	36.7
Comercial	2	11.7	...	...	1	10	3	10	6	8.8
Promoción ajena	4	23.5	3	27.2	1	10	1	3.3	2	2.9
Central de reservas	...	...	...	...	1	10	1	3.3	2	2.9
Asociación de empresas	1	5.9	...	...	3	30	3	10	7	10.3

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

‘(...) venir a FEMMA el año pasado, la verdad es que esto nos dio mucha promoción (...) partimos con la promoción de FEMMA, que es muy importante’ (experiencia nº 6, anexo pp. 42-43).

‘(...) preparemos un catálogo, y la primera vez que lo sacamos fue en FEMMA, lo llevamos y fue todo un éxito, porque íbamos con mucha inseguridad (...) Luego de la feria aparecen encargos (...) Todavía por ejemplo aparece gente que nos había visto la primera vez en FEMMA. A raíz de FEMMA fue cuando empezamos a visitar arquitectos, aparejadores (...)

Hemos estado en la Feria de los Pueblos... (...) conocer gente y que te conozcan, constructores, decoradores...' (experiencia nº 36, anexo p. 240).

'Es que la feria, viene bien lo que puedas vender, pero no es eso, sino la propaganda, darte a conocer, después te llaman porque han comprado un bote de lo que sea y les ha gustado (...) yo he estado en muchísimas, he estado en una de Segovia, con las mujeres rurales de Segovia (...) hemos ido a Fitur (...) en el stand de Ronda' (experiencia nº 39, anexo p. 287).

'[Sobre los beneficios de la asistencia a ferias] Además mucho conocimiento de empresas de este tipo, en Málaga hay un par de ellas, y la semana pasada asistimos a un congreso, nos encontramos...' (experiencia nº 45, anexo p. 328).

'Las ferias sirven para darte a conocer, los quesos tienen éxito y la gente viene a la fábrica' (experiencia nº 48, anexo p. 349).

'(...) hemos ido a muchas ferias, Madrid, Sevilla, Granada... sobre todo de mujeres (...) Al foro de mujeres empresarias de Granada (...) para darnos a conocer sobre todo a nivel nacional y provincial, porque no se conoce que hay un camping de estas características' (experiencia nº 53, anexo p. 387'.

'Es muy difícil contactar a los hoteles, porque el que te reciban, el conocer a las personas adecuadas, es muy difícil. Precisamente, estos dos han sido ellos los que se han puesto en contacto con nosotras (...) nos conocían de acudir a ferias de muestras. El acudir a ferias de muestras es muy interesante, viene mucha gente de tiendas, de sitios, que te van conociendo' (experiencia nº 64, anexo p. 442).

Después de la asistencia a ferias y exposiciones, las técnicas que más han sido mencionadas son las que podríamos interpretar como distintas modalidades de promoción activa por parte de la empresaria: la publicidad en diversos medios, Internet y las labores de promoción propia (visitas a puntos de venta y reparto de tarjetas fundamentalmente).

'Te coges el coche y te haces una ruta. Primero vas a los Ayuntamientos, dejas unos folletos... antes pedimos cita con el Alcalde o con la concejala que sea, y le dejamos folletos (...) Luego vamos a las tiendas de regalos, algunas de cerámica' (experiencia nº 22, anexo p. 140).

'Hemos hecho de todo, desde estar en los mercadillos, ir por tiendas ofreciendo el producto, asistir a ferias' (experiencia nº 63, anexo p. 433).

'(...) Vamos a las tiendas, presentamos el producto, les dejamos unas muestras del producto, y volvemos a ver qué tal les ha ido' (experiencia nº 64, anexo p. 445).

En el global provincial, entre el 30 y el 40% de las entrevistadas mencionan alguna de estas técnicas, siendo Vélez y Ronda las comarcas que, comparativamente

hablando, trabajan más estos aspectos. El hecho de que las empresarias de estos espacios desarrollen una mayor labor de promoción propia, parece encontrar cierta correspondencia con la mayor percepción de aislamiento que se observa en sus testimonios (cuadro nº 6.14). Quizá de este modo esperan compensar la desventaja que les plantea el entorno, prestando mayor atención a lo que signifique un acercamiento a la demanda. Al hilo de lo anterior, el uso comercial de Internet tiene entre las empresarias de la Serranía su mayor exponente, elemento que les hace sentirse menos aisladas según comprobamos al analizar las infraestructuras y el nivel de tecnología.

Frente al concepto de promoción activa se encuentra lo que podría llamarse promoción pasiva, en tanto que se beneficia de las labores realizadas por organismos y/o agentes públicos y/o privados, destinadas a promocionar el lugar en el que se localiza la empresa o el sector de actividad en el que ésta se integra. Tal es el caso de algunas entrevistadas, que declaran verse beneficiadas del poder de atracción de la zona que hacen de ésta un foco de interés de diversa índole, especialmente turístico. Recordemos en este sentido los testimonios sobre estas ventajas a la hora de superar con éxito los problemas iniciales (cuadro nº 6.13). Sin embargo no faltan críticas negativas sobre la falta de dinamismo que los agentes responsables pueden llegar a mostrar (cuadro nº 6.14, sobre los obstáculos iniciales).

Otro aspecto a destacar es la labor de las asociaciones y grupos de empresarios, para quienes la unión o la integración en una entidad mayor supone una serie de ventajas entre las cuáles figura la promoción.

‘La Asociación de Empresarios y Comerciantes de Álora (...) todos los beneficios que tú quieras, desde un punto de escaparatismo, a informática, siempre está dispuesta a ayudar, publicidad...’ (experiencia nº 52, anexo p. 378).

Una vez más, el aislamiento y las dificultades a ello ligadas hacen de la Serranía de Ronda el espacio en el que, la toma de conciencia respecto a las ventajas de estar integradas en una entidad con cierta fuerza, cobra más importancia entre las empresarias.

‘La Asociación de Mujeres Empresarias (...) mantengo el contacto con ellas. Estuve en Granada, que me mandaron información, y allí conocí a mucha gente’ (experiencia nº 37, anexo p. 269).

6.3.3.3. *Los problemas de competencia.*

Encontrar un hueco en el mercado es una tarea que no suele ser fácil, máxime cuando se trata de empresas de reducidas dimensiones. Si esta tesitura ya de por sí entraña no pocas dificultades, la situación se recrudece para ciertas actividades que, bien por su naturaleza artesanal en algunos casos, bien por tratarse de actividades maduras pero que no necesitan de infraestructura demasiado compleja para producir, posibilitan la práctica de las mismas al margen de la legalidad, a veces en el propio domicilio.

La competencia desleal o el trabajo sumergido representa un serio obstáculo que interviene desde los mismos inicios de la actividad, y que mantiene su incidencia en el desarrollo cotidiano de la misma. La valoración negativa que suscita se basa en dos factores. De un lado, en la dificultad para mantener los mismos precios desde una situación comparativamente desventajosa.

'La competencia desleal. La mayoría trabaja sin alta en Seguridad Social (...) o si está de alta es en el sector agrícola y a su vez cobran el subsidio agrario, estableciendo unos precios que una empresa, cumpliendo con la legalidad, no puede competir' (experiencia nº 4, anexo p. 30).

'[sobre el trabajo sumergido] (...) hay muchas más cooperativas y mucho trabajo en las casas (...) Si nosotros tenemos que pagar un seguro de autónomos (...) a lo mejor intentar que ese autónomo sea un poco más bajo (...) o algo para que el trabajo no salga más fuera' (experiencia nº 15, anexo p. 91).

'(...) hay mucha confección en las casas (...) que montan una máquina en casa, y eso no hay quien lo controle (...) hay toda una gama de productos que se hace en la calle, que están tirando los precios por los suelos' (experiencia nº 18, anexo p. 125).

De otro lado, las empresarias han señalado la incidencia en la calidad de la oferta, ya que al tratarse de una producción no reglada ni controlada, el resultado final no ofrece las garantías mínimas a exigir por una demanda que, a veces, tiende a generalizar la mala impresión recibida haciéndola extensiva a las empresas que sí cumplen los requisitos.

'Hay muchos que tienen casas y las alquilan sin legalizar, y lo malo no es eso, sino que no las tienen tan cuidadas como nosotros, a lo mejor lo venden como casas rurales, y tienen suelo de mármol. Entonces no es lo que la gente pide' (experiencia nº 33, anexo p. 211).

Así pues, la competencia desleal por parte de la economía informal sigue afectando a las entrevistadas en esta etapa del negocio, constituyendo un elemento de gran peso no sólo en las finanzas, sino también en el ánimo de las empresarias. El desafío del sector irregular plantea diversos frentes que hacen mella en algunas de las entrevistadas, dificultando seriamente la consolidación de sus iniciativas. Dado que las actividades sumergidas no soportan las mismas cargas fiscales, esto posibilita la reducción de los precios hasta unos niveles imposibles de igualar. Además de esto, la existencia de esta actividad fuera del control y sin regularización, impide la unicidad de precios lastrando la capacidad de reacción de la oferta a los vaivenes del mercado. Por último, tal y como mencionaron las afectadas con anterioridad, este fenómeno significa a menudo el menoscabo a la imagen de la oferta, debido a la inferior calidad ofrecida.

6.3.4. La estrategia de consolidación.

6.3.4.1. *La ampliación de capital.*

A lo largo de la trayectoria empresarial, surgen una serie de necesidades que requieren de una nueva inversión. A veces se trata de cuestiones cuya aparición no es reciente, sino que, aun siendo planteadas desde los mismos inicios de la experiencia, la actitud moderada de la protagonista la ha llevado a posponer su tratamiento hasta sentir que su negocio se encuentra más afianzado en el sector. Del mismo modo, algunas entrevistadas se muestran reticentes a asumir más gastos por lo que retrasan de forma indefinida la necesaria ampliación de capital, resignándose a convivir con las limitaciones.

En orden a conocer cuál es la disposición de las protagonistas al respecto, en las entrevistas se indagó sobre el tema, preguntando acerca de las inversiones realizadas con posterioridad a la que se produjo al inicio de la actividad, así como sobre la procedencia y el destino de las mismas. Conviene aclarar que, de todas las entrevistadas, tan sólo 39 afirmaron haber ampliado la inversión, lo que supone algo más de la mitad del total. Por comarcas, la Comarca Norte es la que presenta un mejor panorama, pues casi la mitad de sus empresarias han declarado positivamente en este sentido. Le sigue el Valle del Guadalhorce, con un tercio de las entrevistadas, y cierran el esquema las comarcas axárquica y rondeña, con un 14 y un 21%, respectivamente, de empresas con ampliación de capital.

La información extraída de los testimonios ha sido sintetizada en los cuadros nº 6.25, 6.26 y 6.27. En el primero de ellos se recoge el origen de las inversiones y, al tratarse de una pregunta de respuesta múltiple, las cifras parciales no suman cien. Los porcentajes se han calculado poniendo en relación el número de respuestas afirmativas a cada concepto con el número de entrevistadas que ha realizado nuevas inversiones en cada espacio comarcal.

En el caso de la autofinanciación, hemos separado a un sector de las experiencias, que se corresponde con las sociedades cooperativas, las cuales recurren a una fórmula particular de autofinanciación. Se trata del capital social, que consiste en una aportación económica realizada por cada nuevo socio. El pago de esta cantidad suele fraccionarse en mensualidades que se descuentan del salario, de manera que el asociado no tiene que hacer un gran desembolso. Otro recurso propio de las cooperativas para disponer de un fondo líquido, es la reserva de parte del salario de todos los socios, que se destina a las necesidades que puedan plantearse, y que en el cuadro ha quedado integrado bajo el mismo concepto de capital social.

Cuadro nº 6.25

COMPOSICIÓN DE LA AMPLIACIÓN DE CAPITAL

ÁMBITO ESPACIAL	PROCEDENCIA DEL CAPITAL (%)				
	Créditos bancarios	Ayudas familiares	Subvención	Autofinanciación	Capital social
Comarca Norte	55.5	22.2	33.3	66.6	11.1
Vélez	50	...	25	7.5	...
Serranía de Ronda	66.6	...	50	16.6	...
Valle del Guadalhorce	66.6	11.1	11.1	44.4	11.1
PROVINCIA	60.7	10.7	28.5	50	7.1

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

En ambos casos se trata de elementos que no han sido recogidos anteriormente, al analizar las inversiones iniciales, porque en los primeros momentos de estas empresas no se percibía salario en la mayoría de los casos, recurriendo al trabajo sin sueldo como forma de autofinanciación. En este momento ha resultado apropiado reflejar esta situación porque, aunque el concepto de autofinanciación viene a referirse a algo muy parecido, esto es el trabajo sin remuneración directa, en el caso de las cooperativas se trata de un recurso formalizado en los estatutos constitutivos de la sociedad, y la aportación mensual es un elemento constante en la marcha de la empresa. Por el contrario, en el resto de las experiencias sólo se produce en casos concretos, y no se corresponde necesariamente con la aportación de una parte del salario, sino que a veces consiste en otras variantes del trabajo sin remuneración.

Si analizamos los resultados y los comparamos con la inversión inicial (cuadro nº 6.17), se observan algunas diferencias. En primer lugar destaca el importante incremento experimentado por los créditos bancarios, lo que denota la sensación de seguridad de las empresarias, quienes se encuentran más dispuestas a asumir riesgos financieros. También hay que considerar la propia actitud de las entidades bancarias, más dispuestas a confiar en experiencias en funcionamiento que en las que están despegando (recordemos que el difícil acceso al crédito ha sido señalado por alguna de las entrevistadas como un hándicap en los inicios).

En segundo lugar se aprecia un aumento de la autofinanciación, como resultado de la mayor capacidad de la empresa para cubrir las necesidades con el producto de la actividad. En este sentido, el anteriormente citado capital social constituye un ejemplo de ello.

En tercer lugar las subvenciones experimentan un sensible descenso con respecto al peso que tenían en las inversiones iniciales. La reducción del número de empresarias beneficiadas por estas ayudas, encuentra explicación en el hecho de que la razón de ser de la mayor parte de las subvenciones recibidas por las entrevistadas, es el fomento a las iniciativas empresariales. Éste es el caso de la renta de subsistencia, una de las que protagonizan el capítulo de ayudas percibidas.

En el cuadro nº 6.26 se aborda la misma información que en el anterior, pero en esta ocasión refleja el elemento de más importancia entre los que componen la

financiación, de forma similar al procedimiento seguido para la elaboración del cuadro nº 6.18, referente a la inversión inicial. Al comparar ambas figuras se aprecia que la autofinanciación pierde protagonismo en beneficio de los créditos y de las subvenciones. Ello es así a pesar de que, como señalábamos anteriormente, ha aumentado el porcentaje de entrevistadas que menciona esta vía.

El hecho de que las subvenciones como protagonistas ganan peso con respecto a la anterior ocasión, parece contradictorio con lo que se ha apuntado más arriba sobre su pérdida de importancia. La explicación es sencilla: si bien las beneficiadas por las subvenciones han perdido significado en cuanto a su número, la importancia de este factor en la ampliación de capital es sin embargo mayor que en la inversión anterior, en las limitadas ocasiones en que sí han sido percibidas.

El mayor protagonismo de los créditos está en consonancia con la mejor disposición al riesgo de las empresarias, al menos por parte de aquellas que han realizado inversiones (recordemos que sólo la mitad ha hecho ampliación de capital).

Cuadro nº 6.26
AMPLIACIÓN DE CAPITAL

ÁMBITO ESPACIAL	PRINCIPAL COMPONENTE DE LA FINANCIACIÓN (%)			TOTAL
	Subvención	Autofinanciación	Créditos bancarios	
Comarca Norte	18.2	36.4	45.4	100
Vélez	25	50	25	100
Serranía de Ronda	33.3	16.7	50	100
Valle del Guadalhorce	10	20	70	100
PROVINCIA	19.3	29	51.6	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

El cuadro nº 6.27 recoge los testimonios sobre el destino que se le ha dado al capital invertido, siguiendo el mismo sistema que en el cuadro nº 6.15 sobre la inversión inicial. En ambas ocasiones los porcentajes se han calculado de la forma que viene siendo habitual cuando las preguntas son de respuesta múltiple, relacionando el número de ocasiones en que cada respuesta ha sido mencionada, con el número de empresarias en cada ámbito espacial. En cuanto a las respuestas, éstas han sido sintetizadas en varias líneas que representan a todo el espectro.

Con respecto a la inversión inicial, hay una serie de elementos que han desaparecido por razones obvias, como son los relacionados con los trámites burocráticos. Del mismo modo aparecen nuevos aspectos que antes no eran contemplados, como el incremento de la producción, del radio de acción, la clientela y la diversificación.

Cuadro nº 6.27
DESTINO DE LA AMPLIACIÓN DE CAPITAL

ÁMBITO ESPACIAL	Comarca Norte		Vélez		Serranía de Ronda		Valle Guadalhorce		PROVINCIA	
GASTOS	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%
Equipamiento, maquinaria.	8	80	2	50	5	83	4	44.4	19	65.5
Local o inmueble	7	70	2	50	2	33	3	33.3	14	48.2
Aumento de la producción	4	40	...	...	...	...	3	33.3	7	24.1
Diversificación	...	...	...	...	...	...	7	77.7	7	24.1
Promoción / publicidad	3	30	1	25	...	...	...	...	4	13.8
Transporte	...	...	1	25	...	...	2	22.2	3	10.3
Intensificar o ampliar el radio de acción	1	10	1	25	...	...	...	...	2	6.9
Aumentar la clientela	2	20	1	25	...	...	...	...	1	3.4
Formación	...	...	...	...	...	...	1	11.1	1	3.4

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

La consideración de nuevos destinos para el esfuerzo inversor se corresponde lógicamente con el diferente planteamiento de las entrevistadas sobre las necesidades de su negocio. Si en un primer momento se atendieron las cuestiones imprescindibles para el arranque de la actividad, ahora se afronta lo que Romero López identifica con las estrategias de consolidación y crecimiento¹⁰.

En cuanto a las líneas que ya fueron objeto de interés en la primera etapa, en ésta se observa que el equipamiento y la maquinaria acaparan mayor atención que en ocasiones anteriores. Si en un principio la infraestructura de producción y la tecnología a menudo rozaron los niveles mínimos, en estos momentos se observa entre las entrevistadas una mejor disposición a mejorar en este sentido.

En promoción y publicidad se aprecia una sensible pérdida de importancia con respecto al peso de este concepto en los momentos iniciales de la actividad. Esta reducción en el esfuerzo se relaciona probablemente con la percepción por parte de las empresarias de que, una vez en marcha el negocio, la necesidad de darse a conocer no es tan perentoria como en los primeros momentos.

Como hemos visto, los aspectos que centran las inversiones se dirigen tanto a la mejora de cuestiones anteriormente aplazadas (tal es el caso del nivel técnico) como a necesidades ligadas al desarrollo cotidiano de la actividad. En este sentido, y del mismo modo que el arranque de las experiencias significó la superación de determinadas limitaciones, con la marcha cotidiana del negocio se presentan vicisitudes que requieren de no pocos esfuerzos por parte de las protagonistas. En las líneas que siguen trataremos las dificultades que surgen en el día a día, recogiendo el significado que adquieren para las entrevistadas según sus propios testimonios.

6.3.4.2. Los obstáculos al desarrollo de la actividad y las soluciones aportadas.

Algunas de las dificultades señaladas al principio de la trayectoria empresarial, se repiten en esta ocasión. Si ya entonces condicionaban el establecimiento de la actividad, ahora pueden comprometer la consolidación de ésta, si bien su incidencia no es la misma en todas las experiencias.

¹⁰ ROMERO LÓPEZ, M. (1990): op. cit.

A continuación se detallan los obstáculos señalados por las protagonistas y la respuesta que les han dado. En este sentido, conviene aclarar que las empresarias no siempre se encuentran en disposición de actuar al respecto, ya que en algunas ocasiones se trata de problemas que no está en sus manos solucionar.

i. Limitaciones derivadas de la gestión y de la organización.

- Los problemas financieros.

Los problemas que más aquejan a las entrevistadas a lo largo de su andadura empresarial son de índole económica. La misma dificultad para cobrar los primeros productos de su trabajo se mantiene con posterioridad, especialmente cuando la demanda procede del sector público. La dependencia financiera de las partidas presupuestarias que afecta a las Administraciones, condiciona y retrasa el pago de los servicios durante largos períodos, mermando considerablemente la economía de estas pequeñas empresas, y comprometiendo la capacidad de afrontar créditos.

‘(...) Yo ahora mismo no puedo tener deudas (...) porque yo no me puedo comprometer a pagar una letra mensual, porque hay meses que cobro mucho y otros meses que no (...) lo ideal sería hacer una inversión grande, pedir un crédito’ (experiencia nº 37, anexo p. 265).

La situación empeora si la empresa no se ha diversificado y su dependencia de los fondos públicos es importante, pues la incertidumbre no se limita a la tardanza en percibir el pago del trabajo efectuado, sino que se incrementa con la posibilidad de la finalización de su contrato.

‘(...) Empezamos con un pueblecito, después nos llamaron a otro, pero luego lo que pasa en todas partes, como haya cambio de Gobierno, lo que estaba haciendo el anterior tiene que cambiar, por llevar quizá un poco la contraria, y los primeros en pagar el pato, es la artesanía (...) hemos tenido una racha buena, pero ya te digo, si ha cambiado la política, pues primero se pierde un pueblo, después otro (...) que en estos temas influye mucho la política. Si cambia el concejal de cultura, pues a lo mejor la cultura le da por otra cosa, pero no por las manualidades’ (experiencia nº 16, anexo pp. 109-110).

‘Cada verano cuando terminas en junio... el primer mes bien, porque estás deseando descansar, ya que es muy estresante. Pero cuando llega septiembre, la incertidumbre de no saber cómo va a salir... ¿llamarán?

Hasta ahora siempre han llamado, pero... estoy manteniendo una casa que me he comprado...' (experiencia nº 61, anexo p. 423).

Ante las dificultades planteadas, uno de los recursos más habitualmente empleados es la autoexplotación, esto es, la inversión de un mayor número de horas para tratar de hacer frente sobre todo a las cuestiones relacionadas con la falta de capital. Las empresarias consideran que han de aceptar ese tipo de concesiones al menos mientras consolidan un prestigio que, confían, les permitirá combatir a problemas como la economía sumergida oponiendo la calidad a los precios. En este sentido, muchas se amparan en las recientes corrientes de pensamiento que también están llegando al medio rural, y esperan que las reticencias culturales como las relativas al empleo de servicios de proximidad, sean paulatinamente superadas. De hecho, las propias entrevistadas reconocen que la situación al respecto ha mejorado sensiblemente en pocos años.

'(...) ya han pasado seis años, y la cosa ha cambiado (...) ha cambiado mucho la mentalidad, sobre todo de los hijos' (experiencia nº 45, anexo p. 327).

- *La fiscalidad.*

Los obstáculos económicos también proceden de la rigidez del sistema impositivo frente a las fluctuaciones productivas de parte de estas empresas, que no da respiro a las entrevistadas. Por ello, algunas de ellas desarrollan una actividad con importantes fluctuaciones estacionales, que limitan seriamente su capacidad de afrontar los pagos. Por el mismo motivo, las posibilidades reales de generar empleo se ven comprometidas. La voluntad de muchas de las entrevistadas de optar por la contratación de personal, se ve en estas ocasiones superada por la necesidad de recurrir a la economía informal, cuando los beneficios del negocio no alcanzan a cubrir las cargas fiscales.

'(...) Nuestra intención es ir ampliando (...) pero contratar personal es más difícil: seguros sociales, comprometerte y garantizar un sueldo' (experiencia nº 56, anexo p. 400).

La imposibilidad de afrontar las cargas fiscales plantea en las entrevistadas la necesidad de adoptar algunas estrategias para sobrevivir, que consisten en

alternar la permanencia dentro de la legalidad con situaciones al margen de la misma, desarrollando la actividad sin reconocimiento jurídico. Esto les permite no sólo reducir el pago de los impuestos, sino además beneficiarse de prestaciones:

‘(...) el pagar tantos impuestos es lo que me impide estar de autónoma más tiempo, con más constancia (...) así que me veo obligada a darme de alta y de baja según las circunstancias’ (experiencia nº 21, anexo p. 135).

‘Somos catorce trabajando, pero socias habrá seis o siete (...) en los estatutos aparecen como socias sólo seis o siete, porque si no, no tienen derecho a desempleo, y tenemos que estar jugando con eso’ (experiencia nº 24, anexo p. 146).

Las asociaciones por su parte, constituyen en ocasiones una estrategia seguida por algunas de las entrevistadas, que adoptan la fórmula jurídica de asociación sin ánimo de lucro para desarrollar la actividad sin cargas impositivas. Este recurso es llevado a cabo normalmente bajo circunstancias especiales, como puede ser la etapa crítica de actividades estacionales, o en la fase inicial del proyecto, como forma de tantear el terreno antes de lanzarse al mundo empresarial. Ello les permite abrirse camino en el mercado y darse a conocer a la demanda, sin tener que afrontar, al menos temporalmente, las elevadas cargas fiscales de los inicios. A veces compaginan la fórmula asociativa con la práctica de la actividad dentro de cauces formales, contando con la colaboración de entidades públicas¹¹.

Por otro lado, la fórmula de la sociedad cooperativa constituye en sí misma otra de las alternativas que permiten afrontar los obstáculos desde una posición más cómoda, en tanto que posibilita a las empresarias la superación de éstos al menos de forma parcial. En el caso que nos ocupa, la poca disponibilidad de capital, el difícil acceso a los canales de financiación, la incapacidad de afrontar necesidades de inversión debido entre otros motivos al pequeño tamaño de las empresas y las elevadas e inflexibles cargas

¹¹ Es el caso de algunas iniciativas que trabajan en el sector del turismo, cuyo origen reside en proyectos mixtos de formación y ocupación, amparados en convenios entre el Instituto Nacional de Empleo y los Ayuntamientos. Tras superar el período formativo, se les ofrece la posibilidad de gestionar la Oficina de Turismo compaginándola con su proyecto empresarial, que desarrollan bajo la fórmula de la asociación. La primera les proporciona el soporte formal en la economía, porque la segunda es aún débil y no les permite afrontar las cargas impositivas.

impositivas, son algunas de las barreras económicas que son sustancialmente mitigadas desde el cooperativismo. Ello es así gracias entre otras cosas a la disponibilidad del fondo social desde los inicios de la empresa, ya referido en estas líneas, en la disposición de parte de los beneficios anuales, o en una combinación de ambas opciones. Este procedimiento figura entre los estatutos constitutivos de la sociedad, que de esta manera lo oficializa que le proporciona dimensión normativa. Gracias a ello, las cooperativas cuentan con un capital disponible que les permite hacer frente a situaciones de necesidad, ya sean esperadas o no (impuestos, gastos de mantenimiento o modernización de infraestructura, reestructuración productiva en respuesta a nuevas exigencias de la demanda, etc.)¹².

- *De la rigidez del orden jurídico.*

Los inconvenientes de orden jurídico también afectan a las entrevistadas. Un ejemplo de la rigidez del status jurídico es el no reconocimiento de la plurirrenta, lo cual se encuentra en tensión con la realidad de muchas de estas microempresas, que deben afrontar su limitado volumen de negocio o su dependencia de una actividad estacional a través de la diversificación. En estos casos, la voluntad de dar forma legal a las distintas opciones ha de oponerse a la inflexibilidad del sistema. Los trámites burocráticos se multiplican cuando se le plantean a la Administración unas circunstancias imprevistas, como es la pluriactividad¹³.

La tan temida burocracia, la barrera que como vimos más pesa en muchas de las entrevistadas hasta el punto de hacerles dudar de su continuidad en los

¹² Un paso más en esta línea lo constituye la cooperativa de segundo grado o cooperativa de cooperativas, consistente como su propio nombre indica, en la agrupación horizontal o vertical de varias sociedades cooperativas. Entre nuestras entrevistadas destaca la cooperativa de segundo grado *Málaga Cinco*, integrada por cinco cooperativas textiles que desarrollan conjuntamente algunas de las principales funciones, entre las que destaca la decisión de realizar grandes inversiones. Coordinan en este sentido la planificación futura de modo que dos de ellas nunca coinciden a la hora de afrontar un gasto importante. Así, la empresa que se dispone a asumir un riesgo de este tipo, cuenta en caso de necesidad con el apoyo financiero de las cuatro restantes.

¹³ Tal es el caso de iniciativas como La Traba en Frigiliana (experiencia nº 30, anexo pp. 189-198), dedicada al tejido artesanal de alfombras y tapices. El carácter de lujo del producto convenció a las emprendedoras de la conveniencia de diversificarse por medio de una línea económicamente más asequible. Tras decidirse por la elaboración de conservas vegetales, encontraron no pocos problemas a la hora de legalizar la opción. Después de mucho batallar, logran el reconocimiento legal e institucional a la diversificación mediante el pago de diferentes Impuestos de Actividades Económicas (uno por cada actividad) y la sensación de haber removido Roma con Santiago.

momentos iniciales, es un hándicap cuya superación se percibe de diferente forma cuando es compartido. El papeleo, la solicitud y tramitación de documentación, de subvenciones, el acceso a la información y el contacto con la Administración, la tardanza en la resolución de los procesos, suponen un duro escollo que es afrontado de mejor manera desde la integración en una entidad de cierta dimensión. Un ejemplo de ello lo constituye de nuevo el cooperativismo, que resuelve algunos de estos inconvenientes a través de la organización y de la planificación. Las cooperativas integran en sus estatutos el organigrama de funcionamiento, que se basa en la distribución de las distintas funciones y en el diseño de las actuaciones en todos los campos, desde la producción misma hasta la adquisición de información y la realización de las gestiones necesarias.

Sin embargo no todas las cooperativas entrevistadas se encuentran en este avanzado nivel, ya que el pequeño número de socias dificulta la puesta en práctica de este principio cooperativo. Cuando esto ocurre las pequeñas entidades recurren a la integración en entidades mayores, que en nuestro caso viene a ser la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FAECTA), en la que están integradas la mayoría de las cooperativas entrevistadas, y la totalidad de las de pequeño tamaño. La Federación proporciona un buen número de servicios, entre los cuales destacan los relacionados con la cuestión que nos ocupa.

Una función similar es desempeñada por las asociaciones de empresarios y entre otras modalidades:

‘Estoy en la asociación de mujeres, en la del Valle del Genal que nos hace de centro de reservas, y estamos intentando crear la de empresarias. Yo creo firmemente en la unidad, es muy necesaria para todo, es que juntos se hace más fuerza para todo’ (experiencia nº 33, anexo p. 212).

‘Estoy en ello. Estoy viendo lo de la PYME, también lo del Centro de Iniciativas Turísticas, de Ronda. Yo soy consciente de las ventajas de estar asociado (...) Es que no es lo mismo una cabeza pensando que veinte cabezas’ (experiencia nº 35, anexo p. 235).

‘Estamos dentro de AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios) de Coín (...) Informarnos sobre todas las actividades que se hacen en el pueblo, sobre la Cámara de Comercio en Málaga, las actividades que se organizan en la comarca, los cursos que se imparten y que imparten

ellos... También a la hora de las dudas, estamos allí y nos atienden en cualquier momento' (experiencia nº 64, anexo p. 447).

- *La formación.*

En relación a la gestión cotidiana, la formación se revela como uno de los problemas a atender. La formación tradicional no suele proporcionar capacitación en temas relacionados con la administración de un negocio, lo que se manifiesta en serias dificultades a la hora de afrontar cualquier eventualidad.

El difícil acceso a la formación continua en los aspectos relacionados con la empresa, ya sea por la escasa movilidad o por falta de tiempo, determina que la superación de estos problemas descansa no pocas veces en la improvisación y en el aprendizaje a base de errores. Esto reduce la capacidad de reacción, lo que en definitiva restringe el desarrollo deseado.

'Ahora hemos iniciado un proceso de formación (...) no sólo tienes que aprender a hacer los centros de flores, también tienes que ir a Ronda y enfrentarte con la Administración (...) y el sentir que tu formación no es la adecuada... les cuesta mucho hablar en público' (experiencia nº 34, anexo p. 219).

En lo que respecta a las limitaciones relativas al plano formativo, se constata una actitud plenamente concienciada sobre la necesidad de la formación continua. La asistencia a cursos de diversa índole se interpreta como un paso imprescindible y es adoptado como práctica habitual en la medida de sus posibilidades, lo que en general se encuentra condicionado a la disponibilidad de tiempo y a la accesibilidad a los centros en los que se imparten.

El primer aspecto conlleva de nuevo el sacrificio de horas añadidas a las empleadas en la actividad, pero que es del mismo modo aceptado como inversión de futuro. La cuestión de la accesibilidad pasa por la movilidad de la protagonista y la disponibilidad de vehículo propio.

En este sentido, la planificación social y económica está desempeñando un importante papel. Como se ha señalado en páginas anteriores, los Planes de Empleo incorporan desde hace algunos años la perspectiva de género, integrando en los últimos tiempos la cuestión de la Igualdad de Oportunidades de manera transversal, a través de medidas de acción aglutinadas en torno a

determinadas líneas de actuación. En lo que respecta al tema que nos ocupa, la Formación Profesional Ocupacional constituye uno de los ejes de actuación, y están siendo desarrollados especialmente en los entornos rurales, desde el entendimiento de que es allí donde más se precisa.

En este orden de cosas, gran parte de nuestras entrevistadas han adquirido o van a adquirir formación relacionada tanto con la actividad realizada, como con aspectos ligados al desarrollo y la gestión empresarial.

‘Hemos hecho seminarios de fiscalidad, de empresa, que ésos precisamente los ha hecho mi compañera, nos repartimos la asistencia a cursos’ (experiencia nº 64, anexo p. 439).

‘(...) Cuando decidimos montar la empresa de servicios, yo hice el curso de Administrativo y Mari el programa VIVEM. Con éste aprendió a hacer presupuestos, proyectar y gestionar una empresa, y batallar con la Administración, dónde ir a pedir subvenciones...’ (experiencia nº 4, anexo p. 28).

La formación así mismo es la vía a través de la cual se dota a la oferta de mayor cualificación y profesionalización, posibilitando no sólo mejor remuneración sino también mejor consideración, aspecto que, según veíamos en actividades como los servicios de proximidad, constituía uno de los inconvenientes desde el punto de vista de la oferta.

El cooperativismo y el asociacionismo constituyen nuevamente una posibilidad de afrontar, en este caso, el hándicap ligado a las carencias formativas. Parte de los fondos disponibles en las sociedades cooperativas se destinan a la formación de las socias. Por otra parte, el hecho de estar agrupadas y formar un colectivo, ya sea desde la asociación o desde la cooperativa, sitúa a las protagonistas en posición de acceder a determinadas ayudas, como es la concesión de fondos para formación (se requiere un mínimo de socias para poder acceder a cursos, por ejemplo).

‘(...) Tuvimos la gran suerte de que a los dos meses de estar constituidas como cooperativa, nosotros somos de una asociación, de ACA, que es Asociación Calidad Agroalimentaria Serranía de Ronda, y esta asociación dio un curso para todos los socios (...) ahí aprendimos a hacer un montón de cosas, que nos abrieron otros horizontes’ (experiencia nº 39, anexo p. 280).

'Nosotros estamos acogidos a APYME (Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa), y entonces nos dan cursos, el año pasado estuvimos mi marido y yo haciendo uno de bancos (...) También dan cursos de informática para irse una defendiendo' (experiencia nº 41, anexo p. 311).

'[Sobre la realización de cursos] (...) Me avisaron de la Asociación de Jóvenes Empresarios, estoy asociada y ellos me avisan cada vez que sale algo interesante (...) ' (experiencia nº 46, anexo p. 334).

Esto les permite superar problemas concretos como los relativos a la ausencia de formación en gestión empresarial: la formación cooperativa no se limita a la actividad productiva en sí, sino que también comprende, y muy especialmente, los aspectos relacionados con la administración y gestión empresarial.

ii. *Las limitaciones ligadas al entorno.*

- *Los agentes locales.*

La cortedad de miras que a veces caracteriza a los responsables locales también afecta a las empresarias en el desarrollo de la actividad. La cuestión de la promoción de las empresas locales sigue siendo en muchos casos la asignatura pendiente de los agentes competentes, según se desprende de los testimonios. La propia toma de conciencia de las entrevistadas con respecto a la conveniencia de la promoción, así como su actitud consecuente con ello, contrasta notablemente con la inoperancia de quienes debieran tomar cartas en el asunto.

'(...) el concejal de esta barriada no lo ve necesario, y es un fallo por parte de él, porque la mía es la única empresa que funciona aquí, y potenciar mi actividad sería animar, dar ejemplo, hacer que el pueblo destaque de alguna manera(...) con esto animaría a otros (...) no tiene visión comercial o de futuro, porque los que vienen a mi taller, pueden tomarse una copa o comer en el bar, y si mi actividad se potencia, pues el bar se beneficia' (experiencia nº 37, anexo pp. 269-270).

'(...) Y tampoco promocionan, que podían promocionar, yo siempre le estoy diciendo al alcalde, que es amigo mío, que ponga a la entrada del pueblo, un panel donde exponga lo que hay, salgamos nosotros, los bares de tapas, alguna tienda de artesanía, que hable de la Sierra de las Nieves, alguna ruta de senderismo... y nada. También nos podían traer clientes a través de los contactos que tienen en Diputación, que se conocen todos...' (experiencia nº 55, anexo p. 396).

La incapacidad de no pocos gestores locales en lo relativo al impulso y a la promoción de iniciativas locales, también encuentra respuesta en el corporativismo femenino. Desde la asociación o desde la cooperativa, las mujeres asumen el papel que deberían ejercer los agentes locales. En este sentido, otro de los principios cooperativos que figuran en los estatutos de estas sociedades, es el principio de repercusión en el entorno, reflejando la preocupación por las necesidades locales. En esta línea de pensamiento discurren acciones como el desarrollo de campañas informativas, la celebración de reuniones, charlas o coloquios en las instalaciones de la empresa, y la adopción y puesta en práctica de acciones comprometidas con las empresas locales. En este orden de cosas, las cooperativas intervienen activamente en la promoción de las actividades locales no sólo en el plano informativo e ideológico, sino también a través del consumo de los productos y servicios del entorno.

- *La mano de obra cualificada.*

Los problemas de formación no sólo afectan a las propias interesadas en los términos descritos líneas atrás. También se reflejan en la mano de obra disponible, que además de escasa carece de cualificación. En efecto, el problema de los recursos humanos constituye otro inconveniente con el que se ha de convivir.

'(...) hay poca gente cualificada aquí (...). Muchas veces se produce hasta el problema de no saber ni hablar, no estar acostumbradas a dirigirse a un grupo de personas para acomodarlos, para sentarlos, yo me encuentro con ese tipo de dificultades, con la dificultad de que la gente tampoco tiene una conciencia de lo que puede ser una calidad en el servicio' (experiencia nº 28, anexo p. 174).

'No puedo tener muchas exigencias, porque en estos pueblos no encuentras mano de obra cualificada, como sí abunda en la Costa' (experiencia nº 74, anexo p. 507).

Las carencias formativas a veces se relacionan con la misma planificación de la formación oficial, que carece de la flexibilidad necesaria para adaptar los recursos formativos a necesidades concretas. Tal es el caso de algunas experiencias que señalan la conveniencia de recibir algún tipo de ayuda destinada a la formación del personal.

'(...) yo podría decir "voy a coger a tres personas de aquí y los voy a formar en mi línea, para que luego se queden conmigo". Entonces yo he preguntado muchas veces si hay una ayuda para eso, porque ya no es que les tenga que pagar mientras les enseño, ya que normalmente quieren aprender, lo que pasa es que (...) son unos cuantos meses, muchos días y muchas horas de mi tiempo, y también de material, porque tienen que practicar, entonces es un tiempo y un dinero que tengo que poner (...) he preguntado si no habría una ayuda para eso, no a mí, sino a ellos mismos, porque al fin y al cabo serían puestos de trabajo (...) yo necesito una ayuda para enseñar a gente (...) no la hay, lo que se contempla es los cursos oficiales' (experiencia nº 37, anexo p. 262).

'(...) tenemos trabajo suficiente como para tener más personal, pero contratar personal es más difícil (...) una persona realmente no empieza a producir su salario hasta que no lleva por lo menos seis o siete meses contigo, entonces el superar ese tiempo no es fácil' (experiencia nº 56, anexo p. 400).

Las entrevistadas señalan entre otros el problema de la emigración selectiva: quienes han adquirido cierta formación tienden a buscar en otros medios lo que el entorno rural les niega, produciéndose la fuga de los más capacitados.

'Lo que no hay son trabajadores, porque los que han estudiado auxiliar, hacen otras especialidades (...) aquí personal sanitario hay muy poco (...) Luego personas con carrera hay muchas, pero es muy raro que aquí monten un despacho de abogados. La mayoría de la gente se van fuera' (experiencia nº 45, anexo p. 331).

Además de esta circunstancia, las entrevistadas subrayan la falta de motivación de los jóvenes debido, según su percepción y sus vivencias, a un cuestionable sistema de ayudas que contribuye al conformismo.

'(...) No es fácil encontrar trabajadores, porque todo el mundo está con el paro agrario, y cuando los llamas, o no vienen o te piden barbaridades. Pero eso no es sólo con el hotel, también cuando la aceituna, la almendra... se está contratando mucho inmigrante por lo mismo' (experiencia nº 14, anexo p. 87).

'(...) no hay mucha necesidad de trabajar en Frigiliana. Todas las familias tienen un ingreso extra con el tema del desempleo, es una ayuda, un complemento' (experiencia nº 28, anexo p. 174).

'(...) Otro tema que hay que trabajar, es el de las iniciativas, que la juventud no se implica, se conforman mucho por el paro, que les da un dinero fácil' (experiencia nº 55, anexo p. 398).

'(...) están aferrados al paro agrario, que les permite trabajar un tiempo a seis horas diarias, lo que es la peonada, y luego cobran el paro. Por eso se conforman, y no quieren trabajar' (experiencia nº 74, anexo p. 507).

iii. Las limitaciones ligadas a la actividad. La estacionalidad.

Los altibajos en el ritmo del negocio afectan especialmente a actividades sometidas a fluctuaciones de la demanda como las relacionadas con el turismo o con el consumo de ciertos productos ligados a determinadas épocas del año, así como a las que dependen de condicionamientos climáticos.

'(...) Nuestra actividad lo que tiene es que es muy intensa (...) tenemos tres meses a tope, pero los otros meses... es que no sale tanto la Laguna en la tele. Sale en primavera, pero también en invierno tenemos más cosas, tenemos las grullas...' (experiencia nº 11, anexo p. 72).

'(...) nos hace falta un secadero, porque el trabajo es muy artesanal, secamos en la calle cuando el día está bueno, tarda muchísimo tiempo en secarse, y en invierno por ejemplo el trabajo va muy lento (...)'

(experiencia nº 36, anexo p. 238).

'Nuestra época más fuerte es desde octubre (...) nuestro producto se utiliza mucho en la campaña de Navidad, hacemos mucho producto como regalo (...). El verano es crítico para nosotros, parece que el teléfono cría telarañas' (experiencia nº 39, anexo p. 286).

La dependencia de una única actividad, o el carácter selecto de ciertos productos, puede llegar a constituir un inconveniente para la evolución de la experiencia.

'(...) el mercado éste es muy selectivo, y el turismo que viene a Frigiliana, el comprarse una alfombra de ciento y pico mil pesetas, no está al alcance de todo el mundo, o no todo el mundo aprecia este trabajo' (experiencia nº 30, anexo p. 191).

En orden a conocer el alcance de este problema, en las entrevistas se les preguntó por el grado de incidencia en el negocio, y por la forma en que le hacían frente. Los testimonios han servido de base para elaborar el cuadro nº 6.28.

La dos primeras columnas recogen el número de entrevistadas afectadas por este problema, y el porcentaje que éstas representan en relación al número de

experiencias de cada ámbito espacial. Se han excluido aquellas experiencias que, si bien sufren estacionalidad por el tipo de actividad que desarrollan, la incidencia en la marcha del negocio es poco apreciable o apenas les afecta, según ellas atestiguan. Por lo que respecta a las estrategias que emplean para responder, las cifras porcentuales expresan la relación entre el número de empresarias que recurren a cada una de dichas estrategias, y el total de entrevistadas perjudicadas.

Cuadro nº 6.28
ESTACIONALIDAD: ESTRATEGIAS

ÁMBITO ESPACIAL	Incidencia		ESTRATEGIAS									
			Diversificar		V. F. ¹		Comercial		Promoción		Infraestructura	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Comarca Norte	15	79	11	73.3	1	6.6	1	6.6	2	13.3	...	...
Vélez	7	53.8	3	42.8	...	...	1	14.2	2	28.5	1	14.2
Serranía de Ronda	3	30	2	66.6	...	...	...	...	...	...	1	33.3
Valle del Guadalhorce	14	42.4	12	85.7	...	...	...	...	...	...	1	7.1
PROVINCIA	39	52	28	72	1	2.5	2	5	4	10.2	3	7.7

(1): Varias fases del proceso productivo.

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

Según puede observarse, la diversificación constituye la táctica más empleada, habida cuenta de que casi las tres cuartas partes de las entrevistadas la mencionan como procedimiento habitual.

‘(...) las comuniones es lo que nos mantiene. Junio es malo, porque la gente va a la playa, luego mejora en julio y agosto, porque nos viene lo que le sobra a la Costa (...). En noviembre decae la cosa (...). Nosotros metimos las habitaciones para compensar el bajón del restaurante, para ver si con las dos cosas salíamos para adelante’ (experiencia nº 9, anexo p. 56).

‘Hay mucho bacheo, pero no es una cosa constante. (...) después de Semana Santa empieza a bajar la cosa, lo que pasa es que te compensa a lo mejor tres comuniones, que siempre tienes organizado algo (...) es que son distintas opciones’ (experiencia nº 29, anexo p. 185).

'(...) Si la temporada baja es el verano, pues lo complemento con los campamentos de verano de los chavales, para cuando abran el albergue, muchos chavales, muchas empresas que me llaman para organizar campamentos de verano y eso' (experiencia nº 35, anexo p. 229).

'Nosotros abarcamos muchos campos, cuando uno baja sube el otro (...) la diversificación nos permite esto' (experiencia nº 56, anexo p. 401).

'(...) hemos pensado hacer una actividad distinta, más popular, para tener dos actividades, seguir con los telares, que sería la actividad más selecta, y la otra, que ya estamos en proceso, ya nos han concedido una subvención para ello, estamos haciendo el proyecto técnico, hemos analizado el producto, vamos a hacer la batata o el boniato, en miel de caña' (experiencia nº 30, anexo p. 191).

La variedad productiva les proporciona cierta flexibilidad de cara a las exigencias de una demanda eventualmente cambiante y les permite además incrementar las entradas de capital.

'Muy fuerte en la temporada navideña, hasta tengo que contratar temporalmente de dos a tres trabajadores (...). Cuando hay menos trabajo, lo que he hecho es meter más variedad (empanada gallega, tartas...)' (experiencia nº 13, anexo p. 83).

'(...) Estamos creando cosas para cubrir esa etapa (...) Estamos haciendo licores, también empezamos con la hostelería, estamos empezando a elaborar productos para hostelería' (experiencia nº 39, anexo p. 286).

Para dar a conocer los productos y/o actividades alternativos que están desarrollando, atienden el campo de la promoción y la comercialización, aspectos con los que se han identificado el 15% de las entrevistadas.

'(...) Lo que quiero hacer ya mismo es mejorar para que sea más rentable, y meter más variedad (...) Lo que pasa es que hay que aumentar la demanda, por eso voy a contratar a un comercial' (experiencia nº 13, anexo p. 83).

Conscientes de que la mejora técnica les permitiría superar algunas limitaciones, algunas entrevistadas contemplan esta cuestión entre sus planes inmediatos:

'(...) El secadero lo estamos pensando (...) es imposible secarlo al aire libre en invierno, por eso los muchachos lo dejan en invierno, y se dedican desde septiembre hasta que viene mejor tiempo, los ves trabajando donde pueden (...) porque no hay secadero' (experiencia nº 36, anexo p. 238).

iv. *Las limitaciones ligadas al género.*- *El limitado acceso a los círculos informales de poder.*

Uno de los aspectos negativos mencionados por las entrevistadas en relación con el género, consiste en las dificultades que las empresarias se encuentran a la hora de acceder a los círculos informales de poder, masculinos y desarrollados en ambientes típicamente masculinos.

Como muestra de ello, los testimonios señalan que las asociaciones locales de empresarios toman la costumbre de reunirse en lugares que no son frecuentados por las mujeres y donde su presencia no está bien vista, como el bar o las peñas deportivas, y en franjas horarias que no toman en consideración la cuestión de la doble jornada. De este modo, el debate y la toma de decisiones sobre temas que afectan a las entrevistadas como miembros activos del colectivo empresarial, tienen lugar habitualmente sin su presencia debido a los motivos mencionados. Las escasas ocasiones en que ellas se han animado a acudir, o bien han percibido un ambiente poco receptivo a sus intervenciones, o éstas son acogidas con actitudes condescendientes.

‘(...) A mí me llega a afectar al trabajo, porque tú no puedes ir a tomar un café con el comercial o con el proveedor (...) ellos tienen el colegueo con mi hermano, no con una mujer (...) y como no tengo esa relación fluida con ellos, no existe esa comunicación, ese entendimiento’ (experiencia nº 59, anexo p. 411).

‘(...) estoy en la Asociación de Empresarios de Pizarra (...) son muy machistas. Además, hacían las reuniones a la hora que a ellos les convenía, a las diez o a las once de la noche (...). El horario a su conveniencia, y yo era la única mujer’ (experiencia nº 72, anexo p. 498).

- *La doble presencia.*

La conciliación de las esferas productiva y reproductiva constituye uno de los principales hándicaps. Como ya se ha señalado en repetidas ocasiones en este trabajo, los esquemas socioculturales que hacen recaer las responsabilidades familiares sobre la mujer, se encuentran especialmente consolidados en el medio rural, mucho menos perceptivo a las nuevas formas de pensar que los ámbitos urbanos.

En relación con este inmovilismo, las empresarias entrevistadas deben sobrellevar la doble carga que supone el trabajo fuera y dentro de casa, a no ser que puedan adquirir estos servicios. Y ni siquiera en este caso llegan a desentenderse de sus tradicionales responsabilidades para con la población dependiente (niños, enfermos y ancianos), pues pesa demasiado la certeza de que nadie puede cuidarles como ella. Es muy difícil asimilar que los servicios que durante generaciones han recaído en las relaciones afectivas, puedan y deban ser mercantilizados. En este sentido y en el lado de la oferta, las protagonistas que desarrollan actividades relacionadas con la provisión de este tipo de cuidados, señalan que a menudo se encuentran con la resistencia de la demanda, en especial cuando los servicios están destinados a la población anciana.

‘(...) se solicita un servicio de geriatría o de canguro para una boda, una comunión... y luego no te llaman hasta otro acontecimiento, incluso les da cosa, se justifican “es que tengo una boda”, como diciendo “no me voy de cachondeo, es que es un compromiso’ (experiencia nº 45, anexo p. 327).

Hay algunas cuestiones ante las cuales no se puede hacer otra cosa que convivir con ellas, esperando que el sostenimiento de la empresa y el paso del tiempo mitigue sus efectos o acabe vencéndolas, tal es el caso de los inconvenientes ligados a los esquemas socioculturales.

En otros casos, las protagonistas desarrollan diversas estrategias para hacer frente a las dificultades y barreras. En lo que respecta a la doble jornada, las tácticas y los medios con los que cuentan para resolver los problemas derivados de esta situación son variados.

El procedimiento más habitual es el recurso a la ayuda de los familiares, siendo las abuelas las que suelen desempeñar esta función, haciéndose cargo del cuidado de los niños y demás responsabilidades ‘femeninas’.

‘(...) tengo mucha ayuda, mi madre, cuñadas, toda la familia...’ (experiencia nº 38, anexo p. 277).

‘(...) yo tengo un niño de 19 meses, y mi madre se queda con él (...) es muy chico todavía, por ahora tiene que ser con mi madre’ (experiencia nº 50, anexo p. 362).

La segunda opción que más ha sido mencionada en los testimonios, es la contratación de estos servicios en lo que constituye una alternativa cada vez más utilizada, a medida que se van superando los prejuicios ligados a la mercantilización de una tarea anteriormente desempeñada en el seno de los hogares.

Otra de las estrategias que ocupan un lugar importante entre las respuestas dadas en las entrevistas, se apoya en la ventaja que supone trabajar en la propia empresa. La posibilidad de distribuir los tiempos y las diferentes responsabilidades facilita la simultaneidad de tareas, lo que ha facilitado la continuidad laboral en no pocas ocasiones.

‘(...) Cuando nació yo ya llevaba muchos años trabajando. La suerte es que tengo el trabajo al lado de la casa de mi madre, entonces los primeros meses me lo llevaba a la oficina, en el carrito y después en el parque’ (experiencia nº 38, anexo p. 277).

‘(...) en el momento que pude empezar, a la semana o dos semanas, estaba en la tienda otra vez, con el carrito. Si no hubiera sido un negocio propio, a lo mejor me hubiera dado de baja’ (experiencia nº 49, anexo p. 354).

‘(...) Si por ejemplo estoy muy apurada y no hay mucho movimiento en la tienda, Beli se queda sola y yo salgo una hora antes. Y las compras lo mismo, ella abre la tienda a las diez de la mañana, y yo procuro estar lista a las once o antes’ (experiencia nº 50, anexo p. 362).

Las mayores facilidades que en este sentido proporciona el trabajo por cuenta propia, también se apoyan en el planteamiento de que no se ha responder ante alguien superior en autoridad, y de hecho algunas entrevistadas declaran haberse decidido a montar la empresa, porque en su anterior trabajo no podían satisfacer sus deseos de ser madres o tenían serios problemas para compatibilizar los dos planos (profesional y familiar).

Pero el hecho de ser la máxima autoridad en la empresa no proporciona necesariamente la disponibilidad de tiempo o la libertad que se presupone. En efecto, y según las propias entrevistadas, el esfuerzo y el tiempo que les supone tanto el despegue como el ulterior desarrollo de la actividad, el riesgo que han asumido y las responsabilidades de dirigir su negocio, dificultan enormemente la dedicación a las responsabilidades familiares. Lo que les retiene al frente de sus

deberes profesionales no es tanto una obligación contractual, como la conciencia de que ellas son las únicas que pueden cuidar de su empresa, del producto de su esfuerzo, de la mejor manera. Este planteamiento se encuentra muy presente en las entrevistadas casadas sin hijos y sin servicios que les ayuden con la crianza de ellos. Ante esta situación, declaran que entre sus proyectos de futuro no se encuentra la concepción, porque no disponen de guarderías ni de ayudas de familiares.

Las cooperativas constituyen de nuevo un ámbito de trabajo más favorable a estas circunstancias. Ello es así a través de facilidades para que las socias compaginen las responsabilidades domésticas con las profesionales, proporcionando alternativas como la flexibilidad de horarios, el servicio de guardería o la excedencia de la socia. Varias son las opciones que hemos podido constatar en las empresas entrevistadas, y que permiten la conciliación de la doble jornada. En primer lugar destaca la flexibilidad de horarios, especialmente en las cooperativas de menor tamaño, donde el carácter más artesanal de la actividad permite organizar las horas de trabajo de manera más elástica.

En las cooperativas mayores, la producción adopta sistemas avanzados como la producción en cadena, y los incentivos como las primas a la producción o al número de horas extras. En estos casos, la flexibilidad es más restringida, limitándose a un número determinado de horas al mes o a la concesión de excedencias, aspecto que constituye la segunda forma de compatibilización.

Por último cabe señalar la provisión de servicios de guarderías en las instalaciones de la cooperativa. Dos de las experiencias entrevistadas han dispuesto de esta opción en el pasado reciente, prescindiendo de ella una vez que esta necesidad fue cubierta en el municipio; una tercera contempla la incorporación de una guardería entre sus planes inmediatos de ampliación.

En cualquier caso, la posibilidad de recurrir a las estrategias mencionadas, no impide la sobrecarga de trabajo para la protagonista, hecho éste que se materializa en la extensión de las jornadas laborales. En este orden de cosas, la denominada jornada interminable es una consecuencia inevitable y permanente en todas las entrevistadas que tienen responsabilidades familiares.

'Si llego a las tantas de la noche, pues a las tantas de la noche, hago la comida del día siguiente y la del mismo día. (...) Esto es a salto de

mata, todo corriendo desde que te levantas' (experiencia nº 50, anexo p. 362).

Conviene señalar que la conciliación de la doble presencia no siempre ha sido posible al menos en condiciones aceptables para algunas de las protagonistas, lo que ha influido notablemente en su trayectoria profesional. Este hecho se ha materializado en cuestiones como la tardía incorporación femenina al mercado laboral. Recordemos en este sentido la proporción de mujeres que inician la experiencia empresarial una vez que los hijos alcanzan cierta edad (cuadros nº 5.1 y 5.2).

v. *Las limitaciones ligadas a los Nuevos Yacimientos de Empleo.*

Algunas de las trabas que se han mencionado anteriormente, han sido señaladas por diferentes autores como los principales obstáculos al desarrollo de los Nuevos Yacimientos de Empleo. En el capítulo relativo al mercado laboral hemos descrito cuáles son los frenos que impiden su correcto devenir, tratándose de aspectos que afectan tanto a la oferta como a la demanda.

De acuerdo con las experiencias conocidas y entrevistadas, a continuación se exponen algunos de los obstáculos que, ligados a los N.Y.E., afectan concretamente a las mujeres que han compartido sus vivencias con esta investigadora. Algunos serán simplemente citados, por haber sido analizados con anterioridad. En otras ocasiones profundizaremos algo más, según lo requiera el interés o la relevancia del tema a tratar.

Por lo que respecta a los obstáculos económicos, el excesivo coste no salarial de la mano de obra, la inversión inicial y el difícil acceso a los medios para financiarla ya han sido referidos, si bien hay que decir que el género interviene agudizando el problema, especialmente en el último aspecto y por los motivos ya conocidos. La baja rentabilidad de algunos servicios es otra cuestión que afecta sobremanera a las mujeres, habida cuenta que este hecho se encuentra especialmente relacionado con los servicios de proximidad. Al tratarse de actividades que requieren mucha mano de obra y escasa tecnología, no existe el beneficio de la economía de escala. Esto es aún peor en el medio rural, donde la menor densidad de población disminuye la posibilidad de organizar el trabajo.

La inercia cultural y el peso de ciertos inmovilismos relacionados con los valores tradicionales, constituye otro factor de retraso en algunas de las experiencias conocidas. Los servicios de proximidad son los más afectados por este hecho, especialmente desde el punto de vista de la demanda, que aún ve estos servicios como un lujo prescindible.

'Porque lo veían como algo no necesario. "¿Tú cómo vas a gastar tanto dinero en cuidarme...?" (...) tienes que concienciar a la gente a que valore este servicio (...) la gente prefiere gastarse 200000 en una cadena de oro, y no valora lo que es un servicio profesional para el abuelo (experiencia nº 45, anexo pp. 327 y 330).

En cuanto a los problemas relacionados con la formación y la cualificación profesional, el hecho de que la formación inicial tradicional apueste por la especialización tiene poco que ver con la realidad, en la que la empresaria encuentra dificultades de la más diversa naturaleza, obligándola a ser polifacética. Pero la cuestión que más perjudica a las entrevistadas está de nuevo relacionada con la economía informal: se trata de la falta de cualificación que caracteriza a este sector, de su ya mencionada incidencia en la calidad de la oferta y de la escasa sensibilización de la demanda, que a menudo da prioridad a los precios, imposibles de igualar por el sector formal, frente a la calidad.

'(...) El inconveniente es el trabajo sumergido, que tú le cobras mil pesetas la hora y les estás dando la garantía de una empresa, con nuestro seguro de responsabilidad civil, nuestro nombre y nuestra profesionalidad... y ahora llega una y les cobra quinientas, pero no es profesional, no tiene ni idea del tema (...) y al cabo de los meses nos llaman cuando el enfermo está ya terminal, por una serie de problemas que se hubiera ahorrado (...) (experiencia nº 45, anexo p. 330).

La economía informal representa por tanto un serio problema para muchas de las entrevistadas. Aunque se trata de una cuestión que afecta a varios sectores de producción, es sin embargo más incisiva en las actividades relacionadas con los servicios de proximidad, pues la posibilidad de adquirir estos servicios a precios más bajos empeora la ya difícil tarea de sensibilización de la demanda, de por sí reacia a costear lo que siempre se ha proporcionado en el seno de las familias (de las hijas, las madres y las abuelas). La oferta debe, en este respecto, luchar contra un doble frente: el de las reticencias de índole cultural, y el de la economía sumergida. Ambos

se combinan dificultando enormemente la consolidación de la actividad en el sector formal.

En el sector turístico, este problema se materializa en actividades como la gestión de actividades complementarias, alojamientos rurales y actividades culturales. Las empresarias señalan en este sentido, que la repercusión de la economía informal no se centra tanto en los precios, sino que se traduce en la inferior calidad de una oferta no regulada. A este respecto, las protagonistas no consideran que la competencia represente un peligro para ellas, más bien al contrario, pues coinciden en interpretar el incremento de la oferta, siempre que ésta sea de calidad, como un factor positivo en tanto que contribuye a potenciar y afianzar la zona como punto de interés turístico, que beneficia a todo el tejido empresarial.

'(...) yo soy partidaria de que haya oferta variada, que vengan los clientes y estén contentos. Yo creo que la variedad y la oferta amplia crea sinergia, y los touroperadores estarían más predispuestos a mandarnos turistas' (experiencia nº 55, anexo p. 398).

Desde esta perspectiva, la aparición de nuevas iniciativas empresariales que se dediquen al mismo sector o el desarrollo de las existentes, viene a reforzar el potencial turístico. Por el contrario, el mantenimiento de actividades similares en la economía informal desencadena el efecto contrario.

'(...) en mi pueblo hay muchas casas rurales, pero no todas cumplen los mínimos (...) el año pasado en FEMMA vino una señora yo le pregunté si conocía Benaoján y me dijo que sí (...) que había estado en una casa rural y que "valiente mierda de casa rural", pero me lo dijo así. (...) Es que eso hay que cuidarlo, que el boca a boca es muy fuerte (...) por lo menos regularlo de alguna manera para la calidad, para no tener que escuchar esos comentarios sobre tu pueblo' (experiencia nº 35, anexo p. 232).

Otro aspecto que ralentiza el desarrollo de los N.Y.E., de nuevo tiene mucho que ver con los servicios de proximidad. Se trata de la dependencia excesiva del sector público, hecho que acontece en especial en las actividades que, como la mencionada, se encuentran a menudo subvencionadas por el sector público debido al escaso poder adquisitivo de la demanda. En el sostenimiento de las iniciativas pesan demasiado cuestiones que escapan por completo al control de las empresarias: el mantenimiento de determinadas líneas de actuación pública como pudiera ser la asistencia a domicilio y la dependencia de los presupuestos de los programas públicos, se traducen en la

incertidumbre y en la indecisión para asumir riesgos. En este orden de cosas, las entrevistadas cuestionan la falta de previsión por parte del Estado ante hechos como el envejecimiento de la población y las necesidades asistenciales a ello ligadas:

‘(...) la Seguridad Social tenía que apoyar la asistencia a domicilio, porque una cama de un hospital cuesta 40000, sin ningún tipo de maquinaria ni nada. Sería mucho mejor si el enfermo estuviera en su casa, más a gusto, atendido por una asistencia a domicilio subvencionada en parte por algún organismo... y nosotras no hemos recibido ninguna ayuda en ese sentido. Y la pirámide de población está cada vez más envejecida’ (experiencia nº 45, anexo p. 330).

6.3.5. Crecimiento y perspectivas de las empresas.

Si en las páginas anteriores hemos analizado varios aspectos ligados al desarrollo de la empresa, en las que siguen prestaremos atención al resultado del esfuerzo inversor y productivo de las experiencias.

De un lado examinaremos los beneficios económicos a través de la facturación anual, partiendo de la idea de que el volumen de negocio y su evolución puede ayudarnos a conocer la línea, ascendente o descendente, descrita por la actividad.

De otro lado prestaremos atención a los nuevos proyectos que las empresarias tienen previstos a corto plazo, en orden a valorar las perspectivas que pueden esperarse de las experiencias conocidas. En esta línea, el crecimiento de la empresa también se encuentra muy relacionado tanto con la asunción de riesgos financieros como con la reacción, por parte de la protagonista, ante las circunstancias de diferente signo que se presentan.

6.3.5.1. *La evolución de la facturación.*

El volumen de facturación es una cuestión que, según se esperaba, podía resultar incómoda a la hora de recabar información entre las entrevistadas. De las 75 que componen este estudio, 31 respondieron sin vacilar mientras que las demás eludieron la pregunta. Si bien supone un porcentaje bastante aceptable (41.3%), para completar de alguna manera la información, en las ocasiones en que no dieron una respuesta clara se les animó a que al menos explicaran si en los últimos años se había experimentado una evolución en la facturación.

El cuadro nº 6.29 recoge las respuestas a las dos cuestiones, esto es, el volumen de facturación en el último año y el signo de la evolución descrita por el mismo. En el primer aspecto, las cantidades apuntadas en los testimonios han sido tabuladas a través del diseño de intervalos, y las cifras representan la distribución relativa de las empresas se acuerdo con dichos niveles de facturación, relacionando el número de empresas inscritas en cada intervalo y el número total de empresarias que respondieron a la pregunta en cada ámbito espacial. En cuanto a la evolución experimentada en los últimos años, las cifras se han calculado siguiendo el mismo procedimiento que en el caso anterior.

Cuadro nº 6.29
EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN ANUAL

ÁMBITO ESPACIAL	¿Cuánto ha facturado el último año? (miles de euros)							¿Cómo ha evolucionado en los últimos años?			
	< 6	Entre 6y 30	Entre 36 y 90	Entre 96 y 180	Entre 186 y 600	> 600	TOTAL	Ha ido a más	Ha ido a menos	Se mantiene	TOTAL
Comarca Norte	...	12.5	12.5	12.5	37.5	25	100	76.4	5.8	17.6	100
Vélez	14.2	28.5	42.8	14.2	...	...	100	77.7	11.11	11.11	100
Serranía de Ronda	...	50	25	25	...	...	100	100	...	...	100
Valle del Guadalhorce	...	41.6	16.6	25	...	16.6	100	96.4	...	3.6	100
PROVINCIA	3.2	32.2	22.5	19.3	9.6	13	100	88.8	3.1	7.9	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

La lectura de los datos permite apreciar que la evolución de la facturación ha sido en general positiva, con casi el 90% de las entrevistadas declarando en este sentido, y un 8% que afirma estar en una situación de estancamiento. A nivel comarcal el espacio que mejor situado se encuentra es la Serranía de Ronda, puesto que la totalidad de sus empresarias muestran una trayectoria creciente. Por el

contrario, la Comarca Norte presenta un panorama menos favorable, con casi un cuarto de las experiencias en situación de estancamiento o de retroceso. Si consideramos también el volumen de facturación la situación es bien distinta, pues la comarca septentrional concentra al 62.5% de las empresarias que han revelado esta información, con un volumen de negocio superior a los 30000 €, mientras que en el extremo opuesto se sitúa la Serranía.

A pesar de que el primer espacio cuenta con empresas capaces de mover un capital considerable, el peso también importante que adquiere la situación de estancamiento en comparación con la Serranía permite apreciar el mayor dinamismo de las experiencias de esta comarca. Teniendo en cuenta ambos factores, las empresarias del Valle del Guadalhorce son las que presentan el mejor panorama.

6.3.5.2. *Los nuevos proyectos.*

En este momento parece oportuno prestar atención a lo que las protagonistas apuntan entre sus proyectos de cara al futuro. Partiendo de los testimonios recogidos al respecto, hemos confeccionado el cuadro nº 6.30 en el que se representan las líneas de actuación previstas a corto y medio plazo, que han sido señaladas en los testimonios.

A la luz de los datos, se observa que los planes de futuro giran en torno a tres ejes principales. En primer lugar destaca la línea de ampliar el mercado, materializada a través de la importancia que adquiere la intensificación o ampliación del radio de acción entre los elementos mencionados, así como a través de la presencia también significativa del aumento de la clientela entre las menciones, siendo un elemento que comparte la misma orientación con el anterior.

'Mira, yo creo que siempre hay que estar ampliando, constantemente, porque en esto, aunque tus casas gusten mucho y los clientes repitan, podrán ir tres veces, pero a la cuarta a lo mejor prefieren ir a otro pueblo, para ver más cosas. Hay que buscar cada vez más, no quedarte en el mismo sitio' (experiencia nº 33, anexo pp. 211-212).

La importancia concedida al radio de acción se aprecia en el cuadro nº 6.31, en el que se recogen las respuestas de las entrevistadas a la pregunta que se les hizo al respecto. Obsérvese que casi el 95% de las empresarias responde de forma

afirmativa a la cuestión planteada. La intención de abrir mercado se encuentra muy presente, no tanto en el sentido de ampliar el ámbito espacial del mismo como en el de intensificar su aprovechamiento. En cualquier caso, la mayor parte de las entrevistadas son conscientes de las posibilidades que se abren a su producto y del potencial de la demanda.

Cuadro nº 6.30

LOS PLANES FUTUROS: LÍNEAS DE ACTUACIÓN

ÁMBITO ESPACIAL	Comarca Norte		Vélez		Serranía de Ronda		Valle Guadalhorce		PROVINCIA	
GASTOS	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%	Menciones	%
Equipamiento, maquinaria.	13	92.8	5	45.4	2	22.2	13	52	33	56
Local o inmueble	6	42.8	3	27	5	55.5	4	16	18	30.5
Aumento de la producción	1	7	3	27	2	22.2	5	20	13	22
Diversificación	5	35.7	7	63.6	3	33.3	14	56	22	37.3
Promoción / publicidad	2	14.2	1	9	1	11.1	9	36	11	18.6
Transporte	...	...	1	9	...	...	1	4	2	3.4
Intensificar o ampliar el radio de acción	13	92.8	9	81.8	9	100	25	100	56	94.9
Aumentar la clientela	5	35.7	2	18	2	22.2	9	36	18	30.5
Incremento de la plantilla	2	14.2	...	...	2	22.2	9	36	13	22
Especialización	1	7	...	...	...	...	1	4	2	3.4

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

‘Expandirnos fuera de la comarca: lo estamos viendo, porque nuestro gestor nos dijo que el tema en los hoteles estaba muy bien, y habíamos pensado hacerlo en principio con un comercial’ (experiencia nº 45, anexo p. 332).

En segundo lugar se presta atención a la rentabilidad y a la optimización productiva de las actividades. La consecución de un mejor nivel de productividad pasa por la incorporación de las novedades en el terreno de la tecnología, desde la toma de conciencia de que la competitividad en el mercado es un elemento imprescindible para mantenerse en él. De acuerdo con este planteamiento, la mejora de las instalaciones, el equipamiento y la inversión en tecnología se sitúa en las mejores posiciones entre los proyectos inmediatos, acompañado de la adquisición del local y del aumento de la producción.

Cuadro nº 6.31
RADIO DE ACCIÓN

ÁMBITO ESPACIAL	¿Se encuentra el radio de acción entre sus planes de futuro?			
	Sí		No	TOTAL
	Ampliar	Intensificar el actual		
Comarca Norte	28.5	64.2	7.1	100
Vélez	9	72.7	18	100
Serranía de Ronda	33.3	66.6	...	100
Valle del Guadalhorce	32	68	...	100
PROVINCIA	27.1	67.7	5.2	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

'Vamos a comprar el local (...) Tenemos intención de invertir en instalaciones, contratar más trabajadores, ampliar la clientela y comprar más maquinaria' (experiencia nº 4, anexo p. 30).

'(...) Tenemos pensado en ampliar, comprar una cámara para ir almacenando y así producir más cantidad, y este queso tiene que tener un tiempo de maduración, no se puede hacer y vender al momento, entonces necesitamos una cámara donde se madure más cantidad cada vez' (experiencia nº 48, anexo p. 349).

En lo que respecta a la modernización tecnológica, la incorporación de innovaciones en este sentido constituye un ejemplo de la actitud perceptiva de las empresarias ante las novedades, a las que hacen compatibles con el deseado mantenimiento del componente artesanal en buena parte de las actividades.

'(...) Aunque vamos a seguir trabajando de forma artesanal (...) yo creo que la informática nos puede ayudar un montón, entonces queremos comprar un ordenador, vamos a comprarlo, y queremos hacer el diseño por ordenador. Hay que adaptarse un poco, no te puedes quedar tampoco atrasado. La técnica es la misma, pero avanzas mucho' (experiencia nº 30, anexo pp. 194-195).

'(...) queremos una placa para acortar el tiempo de trabajo. Porque ahora son muchas horas las que se pierden. Tenemos que estar todo el día en una sola elaboración, mientras que de la otra forma podemos elaborar varias veces' (experiencia nº 48, anexo p. 349).

Por otro lado, la apuesta por la innovación tecnológica en infraestructuras y equipamiento productivo, se completa con la búsqueda de un mayor margen de beneficio a través del valor añadido.

'(...) Lo importante es vender el producto envasado, directamente al consumidor, y no en cisterna, que es la otra opción. Nosotros lo vendimos prácticamente todo envasado, una producción pequeña pero se vendió todo. Y eso es mucho valor añadido, el envasado, etiquetado...' (experiencia nº 6, anexo p. 43).

'(...) mi padre empezó con cítricos (...) a sacarle el zumo, la corteza y la esencia. Eso no resultaba rentable (...) yo me he dedicado a aprender (...) me metí en el mundo de la aromaterapia, y en lugar de vender la esencia en barriles, la vendemos en producto más elaborado, en tarritos (...) encarece más el producto, y se defiende mejor' (experiencia nº 72, p. 485).

Además de la realización de varias fases del proceso productivo, otra forma de incrementar los beneficios es la apuesta por la calidad.

'(...) yo lo he tenido muy claro, lo que ofrecemos tiene que ser de calidad, y bien hecho (...) también asistimos a charlas, reuniones con los promotores, para ponernos de acuerdo, y siempre con la vista puesta en ofrecer un servicio de calidad. (...) Nosotros apostamos por la calidad más que por bajar precios' (experiencia nº 55, anexo p. 395).

La vía de la calidad y de la originalidad del producto constituye así mismo una de las formas de responder a la competencia, tanto a la desleal como a la que opera dentro de la legalidad.

En otro orden de cosas, para dar salida al incremento productivo que se espera tendría lugar, las labores de promoción y publicidad también se encuentran entre los proyectos de las protagonistas. La inversión en esta cuestión responde también a la toma de conciencia sobre la necesidad de trabajar un campo que hasta ahora no había sido suficientemente explotado, según tuvimos ocasión de comprobar al examinar las técnicas de promoción. En este sentido, la actitud de las empresarias respecto a la promoción y la comercialización han experimentado una evolución desde una consideración inicial como paso imprescindible para despegar y asentarse (cuadro nº 6.15).

'(...) Estoy en contacto con los touroperadores más fuertes, con una central de reservas (...) también en Internet' (experiencia nº 74).

'Primero estará la fase de la promoción, de recuperarnos, hacer que la gente venga y tal. Después vendrá el ir completando, actividades de animación, poner en práctica un montón de ideas. Pero primero el marketing y la promoción' (experiencia nº 28, anexo p. 179).

En consonancia con la percepción de que uno de los aspectos a trabajar en los primeros momentos es dar a conocer la nueva actividad, el esfuerzo inversor en promoción en la segunda etapa había experimentado una evolución descendiente (cuadro nº 6.27). Sin embargo la tendencia de cara al futuro es a incrementar la atención a esta cuestión (cuadro nº 6.30). La recuperación de este elemento entre las intenciones de las protagonistas, obedece en gran medida a algunos de los objetivos trazados, como la apertura de nuevos segmentos de mercado, el incremento del radio de acción o el aumento de la productividad, para los cuales la promoción como acercamiento a la demanda constituye un complemento indispensable. En este sentido, no faltan ejemplos de empresarias dispuestas a contratar los servicios de un comercial, o emplear las nuevas tecnologías de la comunicación.

'(...) Ahora quiero contratar un comercial. (...) hay que aumentar la demanda, por eso voy a contratar a un comercial' (experiencia nº 13, anexo p. 83).

'[Sobre el acceso a Internet y su uso comercial] Por supuesto, comercializarme a través de Internet, porque no tendría que transportar

nada a ningún sitio, los clientes vendrían aquí, y yo sin moverme para contactar... así que por supuesto' (experiencia nº 35, anexo p. 231).

'(...) tienes que encontrar un comercial que lleve alguna cosa parecida a lo que haces, porque no te va a trabajar sólo a ti' (experiencia nº 39, anexo p. 286).

La tercera línea de actuación consiste en dar respuesta a los altibajos estacionales que afectan a buena parte de las actividades. Como vimos en páginas anteriores, las fluctuaciones ligadas tanto a la demanda como a la disponibilidad de materias primas y/o servicios necesarios para el desarrollo de ciertas actividades, ha encontrado en la diversificación productiva la reacción más generalizada, tanto en la segunda etapa (ampliación de capital) como en los proyectos inmediatos. En relación a ello, la diversificación ocupa un lugar importante entre las menciones, integrando más de un tercio de los proyectos.

'(...) Ahora quiero contratar un comercial (...) la ampliación del local y meter alguna maquinaria para producir más cosas distintas' (experiencia nº 13, anexo p. 83).

'(...) ahora mismo lo que quiero es arreglar la carretera, y terminar la piscina, porque pienso yo que sería otra alternativa, porque aunque no se puede competir con la playa, en un momento determinado, puedes decir "hoy vamos a cambiar, que estén los niños en la piscina y nosotros tranquilos comiendo" (experiencia nº 29, anexo p. 185).

Aunque la diversificación constituye la principal opción como solución a la estacionalidad, también es integrada en los planes de futuro como una forma de acceder a nuevos segmentos del mercado. Del mismo modo, la incorporación de nuevas líneas productivas responde en ocasiones a la demanda de los propios clientes.

'Yo quiero hacer también queso curado, porque los clientes lo demandan. Y con eso tengo yo más variedad. Lo que pasa es que para eso necesito maquinaria y más permisos de Sanidad e Industria (...) Estoy pensando en comprar otro coche, ya tendría que contratar otro repartidor, y entonces sí que tendría que ampliar mercado, para pagarlo' (experiencia nº 25, anexo pp. 152-153).

'(...) Ahora en muy pocos días vamos a empezar una línea ecológica para exportar, porque del extranjero nos piden producto pero que sea ecológico' (experiencia nº 39, anexo p. 284).

Pero la diversificación no siempre es considerada como la panacea para evolucionar. En algunos casos es la especialización en unas pocas líneas la que se contempla. Se trata de una opción que, según veremos en el análisis de las actividades, se relaciona normalmente con experiencias ya consolidadas en el tiempo, que encuentran en la especialización la manera de dar un paso más en la evolución de la empresa.

'(...) manteniendo no muchas líneas, una que haga yo, y otra que haga el otro trabajador, porque si tienes muchas líneas, pierdes mucho tiempo montando las mesas o lo que sea para las demás líneas' (experiencia nº 37, anexo p. 265).

'(...) yo he pensado que siempre es mejor especializarte en un número concreto de productos, y no hacer de todo, porque ni es rentable (no puedes producir en serie) ni es razonable, se pierde mucho tiempo, no es lo mismo fabricar más o menos el mismo producto, que tropecientosmil diferentes (...) estamos haciendo el catálogo, promocionando los productos en los que queremos especializarnos' (experiencia nº 59, anexo p. 412).

El incremento de la plantilla es otra de las cuestiones que también ocupa un lugar significativo entre las menciones, siendo incluida en el 22% de los proyectos. En este sentido, las perspectivas sobre la función que las experiencias asumen en la generación de puestos de trabajo parecen ser positivas.

6.3.5.3. *La actitud ante el riesgo. Su evolución en el afianzamiento de la empresa.*

Para conocer hasta qué punto están las empresarias dispuestas a implicarse en la consecución de los proyectos, los cuadros nº 6.32 y 6.33 dan cuenta de la disposición a asumir riesgos financieros.

El hecho de que las protagonistas tengan las ideas claras sobre el origen del capital que van a invertir, señala que los planes de futuro se encuentran asentados en sus planteamientos. En este sentido, el 68% de las empresarias declararon tener planificada la inversión que iban a realizar.

Los datos reflejados en las figuras apuntan hacia la importancia que los créditos bancarios desempeñan en los proyectos. El peso que también adquiere la

autofinanciación se reduce cuando consideramos el componente principal de la financiación (cuadro nº 6.33).

Cuadro nº 6.32

COMPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN EN PLANES FUTUROS

ÁMBITO ESPACIAL	PROCEDENCIA DEL CAPITAL (%)			
	Créditos bancarios	Capital social	Subvención	Autofinanciación
Comarca Norte	36.3	36.3	36.3	81.8
Vélez	27.2	36.3	9	90
Serranía de Ronda	88.8	33.3	33.3	55.5
Valle del Guadalhorce	85	15	40	80
PROVINCIA	62.7	27.4	31.3	78.4

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Se observa en este respecto una evolución en la disposición al riesgo financiero por parte de las protagonistas, desde las inversiones iniciales (cuadro nº 6.18) y las realizadas posteriormente (cuadro nº 6.26), en consonancia con la confianza que van adquiriendo en la capacidad de la actividad para hacer frente a los compromisos.

En efecto, la procedencia del capital invertido en diferentes momentos (inversión inicial, ampliación de capital y proyectos futuros), ha experimentado una evolución a lo largo de la trayectoria de estas experiencias, que se ha dejado sentir no sólo en la asunción de créditos bancarios, sino en los restantes componentes de la inversión.

Cuadro nº 6.33
INVERSIÓN EN PLANES FUTUROS

ÁMBITO ESPACIAL	COMPOSICIÓN PRINCIPAL DE LA INVERSIÓN (%)			TOTAL
	Subvención	Autofinanciación	Créditos bancarios	
Comarca Norte	22.2	44.4	33.3	100
Vélez	9	54.5	36.3	100
Serranía de Ronda	...	22.2	77.8	100
Valle del Guadalhorce	11.1	16.7	72.2	100
PROVINCIA	10.6	31.9	57.4	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Considerando la información relativa al principal componente en las inversiones (cuadros nº 6.18, 6.26 y 6.33), el recurso a los créditos bancarios ha descrito una línea claramente ascendente. En general, la actitud ante esta cuestión en la inversión inicial depende en primer lugar de las necesidades de infraestructura y/o equipamiento de la actividad para empezar a producir, así como de los requisitos burocráticos y fiscales ligados al reconocimiento jurídico de la nueva empresa.

En segundo lugar, las posibilidades que se abren ante la actividad constituyen un factor de importante incidencia en la disposición de las protagonistas, en la medida en que la buena percepción por su parte sobre la actitud de la demanda, les proporciona la confianza necesaria para asumir riesgos.

En este sentido, dos han sido los instrumentos empleados para conocer el grado de aceptación del producto o servicio ofertado. De un lado, la asistencia a ferias ha sido señalada por las entrevistadas como el mejor medio para conocer la reacción de los consumidores, sin embargo se encuentra limitado a aquellas actividades cuyo producto puede exponerse y adquirirse en este tipo de eventos.

De otro lado, las experiencias que han precisado de inversiones más cuantiosas y en las que el producto o servicio no se ajusta a las posibilidades de una feria en los términos descritos, han realizado un estudio de mercado en orden a calibrar de forma más precisa las posibilidades reales de la actividad.

‘(...) un estudio global de lo que es tu empresa, de la competencia que tú tienes (...) un sondeo, ver qué tipo de clientes podía tener, y eso’ (experiencia nº 3, anexo p. 24).

‘(...) confeccionar un plan de empresa, un estudio de mercado (...) ya se hizo un estudio, donde ya se sabía que Frigiliana era muy visitada, que esta zona ya es muy demandada’ (experiencia nº 28, anexo pp. 163-164).

Siempre desde la actitud prudente que caracteriza a las iniciantes, quienes prefieren reducir el riesgo e ir paso a paso mientras esto sea posible, las necesidades de la actividad y las expectativas que se plantean acerca de sus posibilidades en el mercado, son los factores de más peso a la hora de decidirse a solicitar un crédito.

En este sentido, Romero López afirma que la empresaria española ‘avanza a partir de objetivos mínimos, muy calculados y seguros’ (Romero López, 1990, p. 16). Aunque esta afirmación se acerca bastante a la situación observada en este trabajo, lo cierto es que la actividad desarrollada, en función a sus necesidades y según sus posibilidades, juega un papel fundamental tanto en la opción del crédito como en el volumen del mismo. Como veremos más adelante, el grupo de experiencias relacionadas con la producción de artesanía constituye el ejemplo que más se ajusta a la cita del autor.

En lo que respecta a la ampliación de capital, la consolidación de la empresa y la creciente capacidad de ésta para afrontar el pago de las letras mensuales incide en la actitud de las entrevistadas, en tanto que les proporciona mayor seguridad y confianza. Si la actitud como factor de riesgo adquiere una nueva orientación, el segundo elemento apuntado (las necesidades de la actividad) sigue desempeñando un papel importante, no tanto en la decisión a acudir al Banco como en lo relativo a la cantidad a solicitar.

En este último aspecto, las posibilidades ligadas a las subvenciones intervienen en la decisión sobre el volumen de la inversión. Recordemos en este sentido que, si bien el número de mujeres beneficiadas por subvenciones había descendido desde la inversión inicial (cuadro nº 6.17) hasta la ampliación de capital (cuadro nº 6.25), sin

embargo el peso relativo de este concepto como protagonista en las inversiones (cuadros nº 6.18 y 6.26) había experimentado una progresión. Esto es así porque en la segunda etapa, se recurre más a un tipo de subvenciones que consisten en la concesión de un porcentaje de la inversión total, mientras que las ayudas ligadas a los inicios se ajustan preferentemente a otra tipología (fundamentalmente las relacionadas con los costes no salariales de la mano de obra, caso de la renta de subsistencia). El motivo de que el modelo anterior no se haya extendido más en los inicios, es porque su percepción exige la inversión previa de la cantidad total, lo que se contrapone a la actitud más reservada de las emprendedoras.

‘La inversión hay que hacerla antes, luego una vez que la haces, haces una negociación con el Banco, un crédito puente, y luego ya te la subvencionan. Hemos conseguido subvenciones al 45% de 52 millones [pesetas] que hemos invertido. El sistema aéreo vale 26 millones (...) nosotros hemos pagado una parte con nuestro trabajo, y hemos pedido 15 millones al Banco’ (experiencia nº 10, anexo p. 66).

6.3.6. Las relaciones con el entorno.

En las líneas que siguen reflexionaremos sobre las relaciones que se establecen entre el empresariado femenino y el entorno, en orden a determinar en primer lugar, en qué manera el entorno ha favorecido, perjudicado o se ha mantenido al margen de las experiencias conocidas.

En segundo lugar trataremos de calibrar el nivel de compromiso de las protagonistas de este estudio con respecto a las necesidades y potencialidades que perciben. En este sentido efectuaremos un acercamiento a las repercusiones positivas que las experiencias están teniendo en el entorno en el que se ubican, de acuerdo con una de las líneas de pensamiento que dan base a los planteamientos de desarrollo rural, y que hace referencia al papel a asumir por la población local en los procesos, así como a la importancia del tejido empresarial de origen local y apoyado en recursos locales.

6.3.6.1. *La incidencia del entorno en las iniciativas empresariales.*

Uno de los aspectos que más juego dio durante la realización de las entrevistas en profundidad, fue el relacionado con las ventajas e inconvenientes que las protagonistas habían percibido en el entorno, en lo relacionado con el inicio y el desarrollo de la actividad empresarial.

Esta cuestión ya ha sido abordada anteriormente, durante el análisis de las dificultades y barreras que han tenido que afrontar en diferentes momentos de la trayectoria de las empresas. En esta ocasión nos parece oportuno recordar algunas de aquéllas, limitándonos lógicamente a las que se relacionan con el entorno en el que desarrollan las actividades.

La variedad de opiniones vertidas en base a las experiencias vividas por las protagonistas, han sido agrupadas de acuerdo a la valoración positiva o negativa que les merece. En este respecto, el cuadro nº 6.34 recoge los elementos positivos que han sido señalados por las entrevistadas. Del mismo modo, el cuadro nº 6.35 hace lo propio con los testimonios críticos aportados.

En lo que respecta al primer grupo de opiniones, es posible apreciar que el 60% de las entrevistadas se han visto beneficiadas de alguna manera por aspectos relacionados con el espacio en el que se desenvuelven y desarrollan la actividad. Esta incidencia positiva del entorno se materializa a través de dos cuestiones. En primer lugar se trata de la actuación de los agentes locales, quienes desarrollan diferentes acciones encaminadas a estimular y apoyar a las iniciativas empresariales del lugar.

Los Ayuntamientos a escala local y los Centros de Desarrollo a escala comarcal, son los principales organismos que colaboran de diversas maneras. Las empresarias afirman haberse visto beneficiadas de ayudas que consisten esencialmente en la gestión de trámites como los relacionados con el inicio de la actividad o con la solicitud de subvenciones. En algunos casos, declaran haber recibido ayudas directas por parte de los Ayuntamientos, consistentes en la cesión temporal del lugar de trabajo, de manera gratuita o mediante cómodas condiciones de pago, o por medio de la dotación gratuita de ciertos servicios como la energía eléctrica o el agua, también con carácter temporal, hasta que la actividad se encuentre en condiciones propicias para afrontar los gastos derivados.

Pero la aportación que ha contado con la mayor aprobación por parte de las experiencias analizadas, procede de la acción conjunta de entidades públicas de distintas escalas competenciales, donde la fórmula de colaboración entre la Administración central, la periférica y la local constituye un valioso ejemplo no sólo de entendimiento y sincronización hacia un fin común entre organismos que operan a

distintos niveles. También supone una muestra de la amplitud de miras y de la capacidad de ir más allá de los límites jurisdiccionales que les compete.

Cuadro nº 6.34
BENEFICIOS DEL ENTORNO A LAS EMPRESAS

BENEFICIOS DEL ENTORNO (%)				
ÁMBITO ESPACIAL	Situación de privilegio (destino turístico, nudo de comunicaciones)	Actuación de los agentes locales ¹⁴	Ninguno en especial	TOTAL
Comarca Norte	15.7	47.3	37	100
Vélez	23	46.1	30.9	100
Serranía de Ronda	40	40	20	100
Valle del Guadalhorce	6	42.4	51.6	100
PROVINCIA	16	44	40	100

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En segundo lugar, algunas empresarias afirman que su actividad se ha visto favorecida por la situación privilegiada del entorno por diversos motivos. Recordemos en este sentido las ocasiones en que se había superado rápidamente la primera fase de dificultades, alcanzado lo que denominamos 'éxito inmediato' (cuadro nº 6.13). La ubicación en un destino turístico de reconocido prestigio y los beneficios ligados a la situación estratégica desde el punto de vista de las comunicaciones, son las principales razones que justifican esta percepción favorable del entorno.

¹⁴ La actuación de los agentes locales no ha sido interpretada de la misma forma por las entrevistadas, como fue constatado en el epígrafe relativo al papel de la gestión pública. La información que en este sentido figura en el cuadro 6.34, hace referencia lógicamente a los testimonios favorables al respecto. Del mismo modo, las opiniones en sentido contrario quedan reflejadas en el cuadro correspondiente a las valoraciones negativas.

Cuadro nº 6.35
ASPECTOS DESFAVORABLES DEL ENTORNO

ASPECTOS NEGATIVOS	PROVINCIA	
	Menciones	%
Inoperancia de los agentes locales (no animan las iniciativas)	9	12
Falta de promoción del entorno	9	12
Apatía en la puesta en valor de recursos locales	7	9.3
Falta de iniciativas empresariales	9	12
Aislamiento geográfico y/o administrativo	11	14.6
Comunicaciones	13	17.3
Falta de empleo para mujeres y jóvenes	16	21.3
Emigración selectiva	3	4
Recelo de convecinos	3	4

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

Aunque la incidencia positiva en las experiencias es considerable, queda una importante proporción de entrevistadas que declaran no haber recibido ningún beneficio en los términos que estamos tratando. A ello hay que añadir a las ocasiones en que, aun reconociéndose entre el primer grupo (es decir, las que sí se han visto favorecidas de alguna manera), señalan sin embargo que su actividad o su empresa ha tropezado en ocasiones con elementos desfavorables. En este sentido, las diferentes opiniones se han podido aglutinar en torno a determinadas cuestiones, cuya incidencia negativa adquiere un peso variable en el total del empresariado. El cuadro nº 6.35 recoge los testimonios al respecto, reflejando el número de entrevistadas que se han identificado con cada aspecto señalado, así como la relación entre la frecuencia o número de menciones y el total de entrevistadas.

Las comunicaciones deficientes y la situación de aislamiento constituyen los elementos que más afectan al empresariado femenino. Según los testimonios, este problema se manifiesta a través de las especiales dificultades que encuentran en lo relativo a la realización de los trámites burocráticos, y en todo lo referente a las relaciones comerciales ligadas a su negocio.

Los agentes locales han sido objeto de una parte importante de las críticas, que apuntan como principales fallos la falta de visión a la hora de estimular iniciativas empresariales nacientes o de apoyar a las ya existentes, en este sentido destacan la falta de promoción de las empresas autóctonas por parte de los organismos locales, y el desinterés por el aprovechamiento de los recursos endógenos existentes.

En cierta medida debido a lo anterior, más de la décima parte de las entrevistadas señalan la escasez o inexistencia de iniciativas empresariales a pesar de que en muchas ocasiones identifican la potencialidad que en muchos sentidos caracteriza al entorno. Además de la actitud poco favorecedora de la gestión pública local, las entrevistadas consideran que la política de transferencias de rentas no es positiva, en la medida de que contribuyen a crear un clima caracterizado por la desmotivación y el desánimo entre la población. En este orden de cosas, más de la quinta parte de los testimonios transmite su pesar ante la inexistencia de oportunidades de empleo atractivas para las mujeres y para la población joven.

6.3.6.2. *La integración en la economía del entorno.*

La existencia de un tejido empresarial activo es un factor incuestionable de dinamismo. No es necesario justificar este hecho, pues se trata de una aseveración ampliamente documentada y analizada por la abundante literatura que existe al respecto.

En el caso que nos ocupa, y en orden a valorar los beneficios que las actividades dejan en la economía del entorno, se ha partido de la información recabada en las entrevistas en profundidad para elaborar un sencillo análisis. En primer lugar se han sintetizado las variadas aportaciones en torno a cuatro líneas, que aparecen en el cuadro nº 6.36 dentro del grupo de 'Efectos positivos...'. En segundo lugar se han contabilizado todas las experiencias que se identifican con cada una, calculando posteriormente la relación porcentual con el total de entrevistas por ámbito espacial.

Finalmente y con el objetivo de establecer el grado de la incidencia positiva, se ha contabilizado el número de efectos en cada caso, agrupando a las experiencias según la clasificación resultante. También en esta ocasión las cifras expresan la relación porcentual con el número total de casos.

Cuadro nº 6.36

INTEGRACIÓN DE LAS EMPRESAS EN LA ECONOMÍA DEL ENTORNO

ÁMBITO ESPACIAL	EFECTOS POSITIVOS PARA EL ENTORNO				NÚMERO DE EFECTOS POSITIVOS				
	Consumo de servicios y/o materias primas	Actividades concertadas	Proporcionan empleo	Consumo indirecto (a través de los clientes)	1	2	3	4	TOTAL
Comarca Norte	61.5	15.3	84.6	30.7	23	69.2	...	7.7	100
Vélez	80	20	90	20	30	40	10	20	100
Serranía de Ronda	10	30	90	20	...	80	...	20	100
Valle del Guadalhorce	88.8	26	96.3	33.3	11.1	55.5	11.1	22.2	100
PROVINCIA	83.3	23.3	91.7	30	15	60	6.7	18.3	100

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

La generación de puestos de trabajo es el efecto positivo en el que más empresarias participan, seguido de cerca por el consumo directo de servicios y materias primas. En lo relativo al volumen y a la calidad de empleo generado, ya se ha hablado de ello en páginas anteriores, de modo que no nos vamos a extender más sobre la materia.

Con respecto al segundo de los efectos mencionados, el consumo de servicios y materias primas de empresas y actividades de la misma localidad o del espacio cercano, constituye un factor esencial en los procesos de desarrollo rural por razones evidentes. El 83% de las entrevistadas emplean materias primas, productos elaborados o servicios adquiridos en el entorno, concediendo mucha importancia al

origen autóctono a cuando menos de la misma comarca. De hecho, las actividades relacionadas con la producción alimentaria basan su éxito en la utilización de materias primas locales, cuya calidad y prestigio constituyen la mejor garantía para la demanda, y para afrontar la competencia.

'(...) lo que hacen los demás no me hace daño (...) yo tengo... que empleo productos de mi pueblo, el aceite de oliva y el vino que son buenísimos' (experiencia nº 13, anexo p. 84).

'El 90% de la fruta es de la comarca, de la zona de Coín y Valle del Guadalhorce (...) los agricultores y los almacenes de fruta. O el distribuidor del azúcar, que es de Coín' (experiencia nº 64, anexo p. 446).

Del mismo modo, los establecimientos hoteleros, de restauración y las gestoras de alojamientos rurales, cuidan con esmero la procedencia de los productos y servicios destinados al consumo de sus clientes, haciendo de la disponibilidad de aquéllos un elemento de prestigio que redunda en la calidad de la oferta.

'(...) aquí se pone el pan negro del pueblo, mermeladas que hago yo con los frutos de mi huerta, los dulces también los hago yo (...) con harina del pueblo (...) y la miel es de la zona' (experiencia nº 55, anexo p. 395).

En este respecto, se han detectado relaciones comerciales entre muchas de las entrevistadas, quienes no sólo confían en el buen hacer de la proveedora, sino que de este modo apuestan por la cooperación interempresarial y la generación de sinergias.

'(...) Los embutidos son de Estación de Cortes; las conservas de castañas son de Benalauría, de una cooperativa, La Molienda; la miel es de El Polear, una empresa de aquí; las mermeladas las fabrico yo. Todo lo que puedo, es del entorno' (experiencia nº 42, anexo p. 315).

Con la finalidad de ofrecer un amplio abanico de posibilidades a sus clientes, aconsejan sobre las actividades complementarias disponibles y facilitan la realización de las mismas, para lo cual a menudo se encargan de concertarlas con las empresas.

'(...) yo estoy interesada en gente que haga actividades complementarias: ahora mismo tengo contacto con gente que ofrece senderismo y caballos. En el pueblo van a abrir una empresa de actividades complementarias, y estoy en contacto también con ellos. Estoy muy concienciada e interesada, para ofrecer variedad de servicios' (experiencia nº 55, anexo p.398).

La voluntad de beneficiar y animar el entorno, comienza a manifestarse ya en los orígenes de la actividad, como lo demuestra la presencia del deseo de generar empleo o de dinamizar el entorno entre las motivaciones señaladas por las protagonistas (cuadros 6.7 y 6.8). La toma de conciencia con respecto a la necesidad de apostar por el desarrollo local y la explotación de los recursos endógenos, la promoción del pueblo y de la comarca, constituye un elemento muy presente en la forma de trabajar en muchas de las entrevistadas. Se trata de un factor que se ha dejado sentir en el transcurso de las entrevistas, y que se ha podido constatar independientemente de la formación de la empresaria o emprendedora.

‘La materia prima, casi toda de Mollina (aceite de oliva, vino, harinas, manteca...); los trabajadores son también del pueblo (...) Yo desde luego promociono el aceite, el vino, si vienen clientes de fuera los mando al restaurante o al hotel’ (experiencia nº 13, anexo p. 84).

Estas mujeres se muestran especialmente sensibles y receptivas a la idea promocionada desde las esferas comunitarias: con esta línea se identifica el consumo de productos y servicios de manera directa o a través de los clientes, impulsando activamente por medio de variadas formas de promoción, desde los folletos informativos en las recepciones de los hoteles y en los mostradores de los comercios, hasta la esmerada preparación de las mesas de desayuno, bien provistas de la variada oferta gastronómica local.

‘(...) nosotros ponemos sólo los desayunos (...) nada de pan de molde... aquí se pone el pan negro del pueblo (...) y el aceite para las tostadas es de Alozaina (...) cuando tengo reservas, pues me pongo el día antes y hago los dulces, con harina del pueblo (...) yo cuido mucho que los productos sean de calidad, los huevos no son de granja, sino de campo. El cliente se va muy contento. (...)Es que el que viene, no le importa pagar un poco más porque aprecia esto, es el auténtico cliente de turismo rural’ (experiencia nº 55, anexo p. 395).

‘Los trabajadores, que son de Monda. Los constructores son de Monda, hay muchos millones que se han dejado en el pueblo. Y luego yo tengo aquí los productos de Monda, el aceite, las aceitunas, los roscos. El pan es de Coín. Todo de la zona’ (experiencia nº 69, anexo p. 472).

En relación con lo anteriormente expuesto, la concertación de actividades complementarias y el consumo indirecto a través de los clientes, suponen otra vía de integración en la economía local o comarcal.

'(...) queremos que esa gente pare en el pueblo y se deje dinero. Una de las cosas que hacemos, es decirles que nos recojan en el pueblo (...) entonces, quieras que no, pues se toman un café, o desayunan en el bar... nosotras queremos que se vea un poco de movimiento' (experiencia nº 11, anexo p. 69-70).

'Siempre trabajamos con la gente de allí. Además es lo que más nos gusta, porque es lo que crea movimiento allí (...) Compramos los materiales en Cañete, para hacer las actividades, y la imprenta es de allí' (experiencia nº 35, anexo p. 233).

Para conocer con exactitud los beneficios que estas actividades dejan en las economías de sus entornos, sería necesario realizar un análisis específico de cuestiones como la situación del sistema productivo antes y después de la aparición de las empresas, lo que escapa a los objetivos que nos hemos propuesto. No obstante, la distribución de las entrevistadas en función del número de efectos positivos, da una idea aproximada del grado de incidencia de las experiencias. La impresión general permite hablar de que existe una repercusión positiva considerable.

En este momento creemos que la reflexión sobre esta cuestión, quedará más completa si consideramos el tipo de actividades. En las líneas que siguen, nos disponemos a efectuar un acercamiento a las empresas que protagonizan este estudio desagregándolas por sectores y actividades.

6.4. LOS SECTORES DE ACTIVIDAD.

En este epígrafe atenderemos la distribución de las empresas por sectores de actividad. Nos proponemos analizar cada uno de los sectores o subsectores, tomando en consideración cada uno de los elementos que han sido mencionados en las líneas anteriores, esto es, el nivel de equipamiento, el empleo de recursos humanos, el volumen de facturación, su proyección espacial, la integración en la economía del entorno, etc.

Del mismo modo, reflexionaremos sobre las conexiones reales y/o potenciales que las actividades mantienen con los Nuevos Yacimientos de Empleo (N.Y.E.) y con los empleos que, sin estar necesariamente contemplados dentro de los N.Y.E., han

sido considerados como empleos de futuro¹⁵. Con ello esperamos facilitar la evaluación de cada una de las actividades, calibrar los aspectos negativos y positivos de acuerdo a los elementos considerados y, en definitiva, estar en disposición de extraer conclusiones sobre el tema que nos ocupa, a saber, el papel desempeñado o a desempeñar por el empresariado femenino en el desarrollo de sus entornos.

6.4.1. La distribución sectorial de las actividades.

En el cuadro nº 6.37 aparece la distribución del empresariado por sectores y por ramas de actividades. Las cifras que aparecen en el cuadro representan la relación entre el número de empresas dedicadas a la actividad y el total de experiencias por ámbito espacial. Recordamos que al principio de este capítulo se recogen las 75 experiencias detalladas y distribuidas por comarcas y por actividad, y sugerimos su consulta complementaria a la del cuadro 6.37, para completar la información.

En lo que se refiere a los sectores de actividad, excepto la inexistencia de empresas en el sector primario y en la construcción, no se aprecia una inclinación hacia uno u otro de los restantes: el 53% pertenecen al sector secundario y el 47% restante se integra en el terciario.

Las actividades sin embargo sí que muestran una importante concentración de las experiencias en dos subsectores o grupos de actividades fundamentalmente: la artesanía y cerámica por un lado, y la hostelería, turismo y actividades complementarias por otro, cada uno de los cuales aglutina a más de la cuarta parte de las empresas, sumando entre los dos el 53.2% del empresariado.

En un segundo nivel de agrupación con algo menos de la décima parte de las experiencias, se encuentran la primera transformación de productos agrarios y la confección en el sector secundario, y el comercio en el terciario. Las demás entrevistadas se distribuyen en menor medida entre el resto de las actividades.

¹⁵ CARRILLO BENITO, E. (1999): *Guía básica de empleos de futuro en Andalucía*. Editorial MAD. Sevilla. 143 pp.

Se trata de puestos de trabajo de nuevo cuño o de reciente aparición, de los que se espera que aumenten su volumen y su importancia en el sistema productivo. Entre ellos se encuentran algunos de los empleos tradicionales que, a condición de incorporar innovaciones en el terreno de la tecnología, la gestión y la comercialización, pueden superar algunos de los problemas que afectan al sector en el que desarrollan su actividad.

Cuadro nº 6.37

DISTRIBUCIÓN DEL EMPRESARIADO POR SECTORES Y ACTIVIDADES

ÁMBITO ESPACIAL	II							III							TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Comarca Norte	5.2	21	15.8	5.2	10.5	...	...	21	5.2	5.2	5.2	...	...	5.2	100%
Vélez	15.3	38.4	15.3	...	...	...	...	23	...	...	...	7.7	...	...	100%
Serranía de Ronda	20	30	...	...	...	...	...	40	...	10	...	...	...	...	100%
Valle del Guadalhorce	6	24	6	3	...	3	3	27.2	18.1	3	3	...	3	...	100%
PROVINCIA	9.3	26.6	9.3	2.6	2.6	1.3	1.3	26.6	9.3	4	2.6	1.3	1.3	1.3	100%

- (1) Primera transformación de productos agrarios.
 (2) Artesanía y cerámica.
 (3) Confección.
 (4) Material para la construcción.
 (5) Pastelería semiindustrial.
 (6) Producción industrial de embutidos.
 (7) Transformación industrial de productos agrarios.
 (8) Hostelería, turismo rural y a. complementarias.

- (9) Comercio.
 (10) Enseñanza.
 (11) Asesoría y gestión inmobiliaria.
 (12) Restauración.
 (13) Asistencia a domicilio.
 (14) Servicios de limpieza.

Fuente: trabajo de campo.
 Elaboración propia.

De acuerdo con la disposición descrita, en las páginas siguientes se analizan por separado los grupos de actividades mencionados. En cada uno se incluye una ficha de datos, en la que se recogen de forma sintética la mayor parte de los aspectos que se han abordado en páginas anteriores, y que componen la caracterización de las empresas.

6.4.1.1. Artesanía y cerámica.

La producción o venta de diversas modalidades de artesanía y cerámica, se sitúa entre los sectores que más interés suscitan entre las emprendedoras y empresarias. Este grupo está integrado por un total de veinte experiencias, lo que supone el 26.6% de las entrevistadas.

- *Caracterización de las empresas.*

Las tres primeras columnas identifican a la experiencia según la codificación y el estadio, expuestos al principio de este capítulo, añadiéndose la localización comarcal. En cuanto a las cifras que reflejan el tiempo en activo, éstas han de ser interpretadas como tiempo en funcionamiento o en desarrollo de la actividad, cuando se trata de iniciativas que aún no han formalizado la constitución de la empresa (estadios 0 y 1), que han abandonado esta condición de forma permanente (estadio 3) o temporal (estadio 4), o que están constituidas como asociación (estadio 5). De acuerdo con esta consideración, la mitad de las actividades se encuentran en activo mientras que las demás se posicionan en el resto de las situaciones. De este último grupo, el 40% está tramitando el acceso a la condición empresarial aunque ya han comenzado la producción; el 40% mantiene una presencia discontinua en la economía formal como estrategia para sostener la actividad. El 20% restante han disuelto la empresa, lo que supone que el 10% de las experiencias dedicadas a estas actividades no han podido superar los problemas iniciales, ya que el término se produjo en los dos primeros años de vida de la experiencia. Respecto al primer grupo (empresas en activo), atendiendo al tiempo que la actividad está en activo, una no llega a los dos años y dos no tienen más del lustro: han superado las primeras fases el 70% de las experiencias en activo, lo que significa que sólo el 35% de las que integran este subsector se encuentran lo suficientemente consolidadas como para mantenerse en activo durante ese tiempo.

FICHA I: ARTESANÍA Y CERÁMICA															
Identificación			Años en activo	Capital			Planes futuros	Facturación		Radio de acción	Promoción	Infraestructura		Plantilla	□integración en el entorno
CÓD.	E.	Comarca		Inicial	Ampliación	Nivel						Internet			
7	2	Norte	De 2 a 5	1	a	NO	I-L	...	=	L-P	F-B	2	0	3	3
8	3	"	...	1	"	"	...	...	...	L	F-PP	2	0	...	...
16	5	"	De 2 a 5	1	"	"	...	...	...	L	B	3	0	...	...
19	2	Vélez	> 5	1	"	"	...	...	+	N	F	3	0	2	...
21	4	"	"	1	"	"	L-Pr	...	+	P-R	B	3	1	...	1
22	1	"	< 2	1	"	"	I-L	...	...	C-P	F-PP-PA	3	0	2	...
23	3	"	De 2 a 5	1	"	"	...	...	...	L-C	B	3	0	3	...
27	2	"	< 2	1	"	"	D-P-T-I	...	...	L-C	B-PP-PA	2	3	3	1 y 3
30	2	"	> 5	2	"	SÍ	D-I	2	+	N	B-PP-PA	5	0	5	3
34	1	Ronda	< 2	2	"	NO	L	...	...	P	F-A	3	0	3	1 y 3

FICHA I: ARTESANÍA Y CERÁMICA															
Identificación			Años en activo	Capital		Planes futuros	Facturación		Radio de acción	Promoción	Infraestructura		Plantilla	Integración en el entorno	
CÓD.	E.	Comarca		Inicial	Ampliación						Nivel	Internet			
36	2	"	> 5	6	c	SI	I-P-R	...	+	R	F-B-C	5	0	4	1 y 3
37	2	"	"	1	a	"	L-T-D-I	3	+	C-P	B-PP-PA-I	2	3	1	1 y 3
43	0	Valle	< 2	1	"	NO	Pr-L-T	...	...	P	F-P-PP	3	0	2	3
44	0	"	...	1	"	NO	...	...	...	P	F-PP	2	0	1	...
52	4	"	De 2 a 5	1	"	SÍ	I-D-T	2	+	P	F-P	1	2	2	1 y 3
54	2	"	"	2	s	"	L-T	2	+	P	F-B	3	2	2	1 y 3
56	2	"	> 5	1	a	"	...	...	+	C	F-B	3	1	3	3
63	2	"	"	3	c	"	D-I	...	+	P	F-PP	2	0	5	1 y 3
68	2	"	"	2	s	"	C-I	...	+	I-N	F-PA	1	1	4	1 y 3
71	4	"	De 2 a 5	1	"	NO	C-P-D-I	...	=	P-N	F-B-PP	4	2	1	...
LEYENDAS															
(E): ESTADIO				PLANES FUTUROS				RADIO DE ACCIÓN				INFRAESTRUCTURA:			
0: Emprendedora				R: Radio de acción				L: Local				Nivel:			
1: Transición				I: Infraestructura				C: Comarcal				1: Bueno			
2: En activo				D: Diversificación				P: Provincial				2: Medio			
3: Disolución				C: Clientela				R: Regional				3: Bajo (artesanía)			
4: Alterna alta/baja...				L: Local				N: Nacional				4: Bajo (temor al riesgo)			
5: Asociación				P: Producción				I: Internacional				5: Bajo (mejora inmediata)			
CAPITAL INICIAL (miles €)				Pr: Promoción				PROMOCIÓN				Acceso a Internet:			
1: < 3				T: Aumentar plantilla				B: Boca a boca				1: Sin acceso			
2: de 3 a 6				Tr: Transporte				F: Ferias y congresos				2: Sólo acceso			
3: de 6 a 15				FACTURACIÓN (miles de euros)				PP: Promoción propia				3: Uso comercial /consultivo			
4: de 15 a 30				1: < 6				PA: Promoción ajena				4: En trámite			
5: de 30 a 60				2: de 6 a 30				P: Publicidad				INTEGRACIÓN ...			
6: de 60 a 300				3: de 30 a 90				I: Internet				1: Consumo m. primas			
PROCEDENCIA (capital inicial)				4: de 90 a 180				Cp: Cartera de clientes				2: Actividades concertadas			
a: autofinanciación				5: de 180 a 600				C: Comercial				3: Generación de empleo			
a.f.: ayuda de familiares				6: > 600				Cr: Central de reservas				4: Consumo indirecto			
c: créditos				EVOLUCIÓN (facturación)				A: Asociación							
s: subvención				(+) : Positiva				(*) : No necesita							
				(-) : Negativa				(**) : Lugar estratégico							
				(=) : Estancamiento				(***) : Clientes fijos							

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

En lo que respecta a la financiación, las cifras relativas a la procedencia de la inversión inicial reflejan el principal componente de la misma (cuadro nº 55). El volumen de la aportación inicial ha sido inferior a los 6000 € en la práctica totalidad de los casos, cuantía que en el 75% de las situaciones descansa fundamentalmente en el trabajo desarrollado en la propia actividad.

En lo que a las ayudas se refiere, las entrevistadas señalaron que la percepción de subvenciones se redujo apenas a la obtención de la renta de subsistencia, siempre que se tratase de empresas iniciantes legalmente constituidas.

En cuanto a la realización de ampliación de capital, sólo tendremos en cuenta a las que han superado algunos años de permanencia en activo, considerando que se trata de una cuestión llevada a cabo tras superar las primeras fases, según expusimos en páginas anteriores. De acuerdo con ello, sólo ocho empresarias de las que han superado los dos años de vida profesional han incrementado la inversión inicial, con un capital que, según los testimonios, se ha destinado a la mejora del equipamiento y que ha procedido de créditos únicamente en tres ocasiones, predominando de nuevo la autofinanciación y, en segunda medida, las subvenciones.

En lo que se refiere a la infraestructura, buena parte de las entrevistadas señalan que trabajan con un nivel deliberadamente bajo para mantener la línea artesanal, aunque una sección bastante significativa se define en un nivel medio con necesidad de mejorar. La importante presencia de la infraestructura entre los planes futuros así lo confirma.

La proyección espacial de estas actividades en muy escasas ocasiones supera el ámbito provincial, y las técnicas de promoción que emplean se caracterizan por el escaso desembolso financiero que llevan aparejadas, tratándose preferentemente de las ferias, el boca a boca, así como las labores de promoción de la protagonista, visitando a los clientes potenciales o a los intermediarios.

Las entrevistadas se muestran en general optimistas cuando se les pregunta por la evolución experimentada por la facturación. En lo que respecta a la integración en la economía del entorno, hay que señalar que la presencia del factor de generación de puestos de trabajo se corresponde casi en su totalidad con los empleos de las propias titulares. De hecho, las ocasiones en que se registra una plantilla algo superior se trata normalmente de sociedades cooperativas (cuadro nº 5).

- *Problemas del sector.*

De los obstáculos apuntados en los testimonios, hay algunos que se encuentran relacionados con el sector en mayor o menor medida. Se trata esencialmente de la escasez de capital y de la excesiva fiscalidad, limitaciones que han sido señaladas respectivamente por el 20 y el 25% de las componentes de este subsector.

El primero de ellos no debe extrañar habida cuenta de que la producción ligada a estas actividades se reduce a la capacidad de las propias manos o de medios productivos poco tecnificados, lo que se traduce en un volumen de producción bajo. A ello hay que añadir el margen de beneficio, que oscila entre un nivel medio en base al carácter artesanal, y un nivel forzosamente bajo para abrir mercado. En el primer caso, el éxito de la venta se apoya necesariamente en la sensibilidad de la demanda, no siempre receptiva en este sentido.

‘(...) el mercado éste es muy selectivo (...) no está al alcance de todo el mundo, o no todo el mundo aprecia este trabajo’ (experiencia nº 31, anexo p. 191).

‘(...) si llegamos a este tipo de gente que hace ocho o diez casas al año, gente que siempre tiene dinero, las crisis no les afecta. (...) Si nosotros hacemos ocho o diez casas al año, tenemos suficiente’ (experiencia nº 34, anexo p. 243).

Por este motivo en algunos casos prestan atención a líneas productivas dirigidas a otro sector del mercado, más asequibles a la capacidad adquisitiva (o a la disposición al gasto) del mismo. Con la finalidad de cubrir esta opción además de afrontar la estacionalidad de algunas actividades, las protagonistas contemplan la diversificación entre los planes futuros.

En cuanto a la excesiva fiscalidad de la que se quejan muchas de las entrevistadas, se trata de un problema no tanto sectorial como ligado al tamaño de la empresa, pues son las microempresas como las que estamos tratando en este caso, las que se muestran más sensibles a la presión fiscal, y son las que más insisten en la necesidad de una actitud flexible por parte de la Administración.

- *Reflexión sobre la situación y perspectivas del sector.*

De acuerdo a lo que hasta ahora hemos podido observar, podemos extraer algunas conclusiones sobre la situación del subsector. En primer lugar, se aprecian unas líneas comunes a la mayor parte de las experiencias analizadas, que se caracterizan por un primer momento en el que se toma contacto con la actividad desde una producción artesanal y habitualmente sin reconocimiento jurídico, porque a este nivel pueden sondear el terreno y afrontar las dificultades iniciales desde una posición que ellas perciben más segura. Después entran en una etapa en la que se abren mercado, se afianzan y se especializan en determinadas líneas, adquiriendo prestigio. Este paso se desenvuelve siempre en el ámbito de lo artesanal, porque es donde se sienten seguras y capaces de abarcar el proceso.

‘(...) ahora hemos empezado una campaña para ampliar (...) vamos a probar durante dos o tres meses a ver cómo nos va, si podemos hacer frente. Un poco a partir de lo que veamos, ampliaremos de una forma... tanteando porque a lo mejor no nos hace falta un secadero si no vas a vender más azulejos de los que vendes, o tienes que ampliar por otro lado’ (experiencia nº 34, anexo p. 240).

A continuación llega un momento, variable según los casos, en el que la actividad es ampliable potencialmente y en ocasiones hasta necesario, lo que plantea una contradicción entre la voluntad de mantener la línea artesanal y dar el paso hacia un modelo industrial o semiindustrial.

‘(...) tenemos casi más trabajo del que podemos abarcar (...) porque es que es demasiado artesanal. (...) Como la producción es tan pequeña, siempre está el miedo (...) de que te venga un encargo grande y no puedas responder’ (experiencia nº 36, anexo pp. 238 y 240).

La primera opción limita el desarrollo de la actividad, ya que impide satisfacer una demanda creciente y, por lo tanto, incrementar los beneficios. La segunda alternativa supone renunciar a la condición artesanal lo que, para ellas, constituye su mejor publicidad o su sello de calidad. En esta tesitura, parece que lo ideal sería encontrar una fórmula intermedia, lo cual no parece ser posible, según se desprende de los testimonios, en el contexto actual.

‘(...) haría falta una reforma en el tema de la ley, en cuanto a pequeñas empresas, una ley por ejemplo en cuanto a la artesanía (...)no pueden competir en la artesanía con las grandes, a lo mejor

son viables económicamente, pero no pueden competir porque o te adaptas y eres una macroempresa, o fracasas (...) si hubiera alguna ley que de algún modo protegiera a las pequeñas, pagando menos impuestos o algo así, que hubiera todas las normas de control habidas y por haber, pero que se flexibilizara (...).

(...) Porque un artesano que puede estar seis meses haciendo una figura, ¿cómo compite con una fábrica de cerámica que está sacando ceniceros como churros? ¿cómo se valora ese tiempo?’ (experiencia nº 34, anexo p. 221).

Pero la reticencia a abandonar la vía artesanal que tanto se ha mencionado en los testimonios, a veces puede ser más bien una excusa y enmascarar lo que no es más que inseguridad o poca disposición al riesgo.

‘(...) El horno no está terminado, me falta comprar el programador, pero vale un dineral, ahora podría, pero no me atrevo’ (experiencia nº 71, anexo p. 482).

En cualquier caso, la tendencia observada en los planes futuros muestra la toma de conciencia de buena parte de las entrevistadas, sobre la conveniencia de incidir en la infraestructura. De hecho, los proyectos inmediatos apuntan hacia dos líneas: la del equipamiento en orden a mejorar la producción, manteniendo en lo posible la impronta artesanal, y la de abrir mercado para dar salida a dicha producción.

En segundo lugar, la caracterización de las empresas apunta hacia un subsector con no pocas limitaciones. Cierto es que parte de éstas residen en la actitud de las protagonistas hasta la fecha: la escasa financiación y la reticencia a recurrir a créditos prefiriendo en su lugar limitarse a lo que dé de sí la actividad, el mantenimiento de determinados niveles técnicos y, en definitiva, la actitud poco dinámica así parecen señalarlo. No obstante, es aventurado emitir juicio al respecto cuando las condiciones del mercado, el contexto jurídico y económico, y la propia naturaleza de la artesanía no impulsan la disposición al riesgo.

Sin embargo, el peso que las emprendedoras adquieren en este sector indica que la artesanía ocupa una posición firme a la hora de decidirse por el autoempleo. Como muestran los testimonios cuando hablan del origen de la actividad, ello es así en parte por la proliferación de Escuelas Taller, Casas de Oficios, y demás iniciativas formativas que, desde su actuación en el medio rural y de acuerdo con las últimas tendencias de desarrollo rural, se inclinan hacia la

recuperación y promoción de actividades tradicionales. Sería de esperar que los mismos planteamientos que animan esta predisposición en la intervención pública, dieran base a una mayor flexibilización fiscal que la acompañase.

Por lo que hemos visto hasta ahora, ya sea por la actitud de las entrevistadas o por cuestiones que escapan a su control (como es la fiscalidad inflexible), el sector de la artesanía no es de los que mejor panorama presentan. Sin embargo, el enfoque desde el que se contemple el subsector tendrá mucho que ver en la valoración del mismo.

En este sentido, desde el punto de vista de la rentabilidad económica empresarial, el modelo de empresa hacia el que tienden las entrevistadas, pequeñas o muy pequeñas en cuanto al tamaño y artesanales en cuanto a la tecnología, probablemente no alcance para mucho más que la economía de una familia. Así lo muestran los testimonios, en los que se advierte que para la práctica totalidad de los casos, la actividad constituye un complemento en la unidad familiar. Sin embargo desde la pluralidad de rentas, donde la actividad sea algo asociado a otra cosa, posiblemente sería percibida de otra manera más optimista.

6.4.1.2. *Hostelería, turismo, turismo rural y actividades complementarias.*

Para la confección de la ficha II se ha seguido el mismo procedimiento que en el caso anterior, y del mismo modo recoge los principales aspectos de las empresas dedicadas, en esta ocasión, al subsector que da título a estas líneas. Un total de veintiuna experiencias de acogen al turismo en sus distintas modalidades: once se dedican a la hostelería; una a la restauración; seis a la gestión de alojamientos rurales, de las cuales una experiencia es también agencia de viajes, y cuatro iniciativas se dedican a las actividades complementarias. Este grupo constituye el 28% de las iniciativas estudiadas.

- *Caracterización de las empresas.*

De acuerdo con los datos expuestos, casi la totalidad de las experiencias son empresas legalmente constituidas, a excepción de una asociación y tres iniciativas que se encuentran a las puertas de comenzar su andadura

empresarial. Se trata sin embargo de empresas jóvenes, pues el 85% no supera los cinco años en activo.

La financiación inicial es de notable envergadura, siendo que casi un tercio de las empresarias ha invertido una cantidad superior a los 300000 €, proporción que alcanza a más de la mitad del empresariado si consideramos el umbral mínimo de 60000 €. Las ocasiones en que la inversión ha sido más baja, se corresponden con experiencias dedicadas a gestionar actividades y alquiler de alojamientos, siendo los hoteles los que registran la mayor cuantía. En cuanto a la procedencia del capital, destaca el peso que adquieren los créditos bancarios como principal componente. El hecho de que el 62% de las empresas haya recurrido a esta vía denota una evidente disposición al riesgo así como una confianza más que aceptable en la buena marcha del proyecto. Conviene señalar que más de la mitad de las entrevistadas declara haberse beneficiado de subvenciones comunitarias consistentes en un porcentaje variable de la financiación global, situación con la que se identifican todas las que han realizado las inversiones más cuantiosas.

FICHA II: HOSTELERÍA, ☐ integración ☐ , TURISMO, TURISMO RURAL Y ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS															
Identificación			Años en activo	Capital		Planes futuros	Facturación		Radio de acción	Promoción	Infraestructura		Plantilla	☐ integración en el entorno	
CÓD.	E.	Comarca		Inicial	Ampliación						Nivel	Internet			
2	2	Norte	> 5	2	s	SÍ	R-I-L-T-C	5	+	R-N	F-PA-I	1	2	2	1-2-3-4
9	2	"	"	6	c	"	I-Pr	...	+	N-R	P-PA-I	2	1	4	1 y 3
11	1	"	< 2	1	a	NO	R-I-D-C	2	+	R	P-PP-PA-I	3	1	2	2 y 4
14	2	"	De 2 a 5	7	c	SÍ	I-D	4	+	I	A-B-P-I	2	4	13	3 y 4
20	2	Vélez	"	6	c	NO	D	...	+	P-R	B-P-I	2	2	3	1, 3 y 4
28	2	"	< 2	7	c	"	I-D-P-C	4	+	I-N	B-P-PP	1	2	4	1-2-3-4
29	2	"	De 2 a 5	3	a.f.	SI	I	...	+	N-I	B-P-PP	2	0	3	1
32	1	"	"	2	a	"	D-P-Tr	...	+	C-P	B	2	2	1	3 y 4
33	2	Ronda	> 5	4	c	"	R-I-L-P	...	+	I-R	F-A-Cr-P-I	1	2	4	1-2-3-4
35	2	"	De 2 a 5	1	a	"	I-D	...	+	I-N	F-P-I	2	1	3	1-2-3-4
38	2	"	"	3	s	NO	R-D-C	2	+	P-I	P-I	1	2	1	1 y 2
42	2	"	"	6	c	"	L	4	+	I	A-B-I	1	2	12	1 y 3
53	2	Valle	"	3	s	"	D	...	+	I-N	F-PA-I	2	2	5	1-2-3-4
55	2	"	< 2	6	c	"	D-Pr	...	+	I-N	B-I	2	2	4	1-2-3-4

FICHA II: HOSTELERÍA, ☐ integración ☐ , TURISMO, TURISMO RURAL Y ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS																
Identificación			Años en activo	Capital			Planes futuros	Facturación		Radio de acción	Promoción	Infraestructura		Plantilla	☐ integración en el entorno	
CÓD .	E.	Comarca		Inicial	Ampliación	Nivel						Internet				
62	2	"	De 2 a 5	7	c	"	I-D-Pr-C	4	+	I	A-B-I	2	2	4	1-2-3-4	
65	5	"	"	1	a	"	Pr-C	...	+	N-I	F-PA-I	1	2	4	1,3 y 4	
67	2	"	"	7	c	"	I-Pr	...	+	I-P	P-I	2	2	5	1,3 y 4	
69	2	"	< 2	7	c	"	I-T-C	...	+	I-N	P	2	2	4	1-2-3-4	
70	2	"	De 2 a 5	7	c	"	...	3	+	I-N	A-B-P-I	2	2	2	1-2-3-4	
74	2	"	"	6	c	"	I-D-L	2	+	N-I	A-P-Cr-I	2	2	3	1-2-3-4	
75	1	"	"	2	c	"	D	...	+	L	F	2	2	...	1, 2 y 3	
LEYENDAS																
(E): ESTADIO				PLANES FUTUROS				RADIO DE ACCIÓN				INFRAESTRUCTURA:				
0: Emprendedora				R: Radio de acción				L: Local				Nivel:				
1: Transición				I: Infraestructura				C: Comarcal				1: Bueno				
2: En activo				D: Diversificación				P: Provincial				2: Medio				
3: Disolución				C: Clientela				R: Regional				3: Bajo				
4: Alterna alta/baja...				L: Local				N: Nacional				Acceso a Internet:				
5: Asociación				P: Producción				I: Internacional				1: Sin acceso				
CAPITAL INICIAL (miles €)				Pr: Promoción				PROMOCIÓN				2: Sólo acceso				
1: < 3				T: Aumentar la plantilla				B: Boca a boca				3: Uso comercial				
2: de 3 a 6				Tr: Transporte				F: Ferias y congresos				4: En trámite				
3: de 6 a 15				FACTURACIÓN (miles €)				PP: Promoción propia				INTEGRACIÓN ...				
4: de 15 a 30				1: < 6				PA: Promoción ajena								
5: de 30 a 60				2: de 6 a 30				P: Publicidad								
6: de 60 a 300				3: de 30 a 90				I: Internet								
7: > 300				4: de 90 a 180				Cp: Cartera de clientes								
PROCEDENCIA (cap. inicial)				5: de 180 a 600				C: Comercial								
a: autofinanciación				6: > 600				Cr: Central de reservas								
a.f.: ayuda de familiares				EVOLUCIÓN (facturación)				A: Asociación								
c: créditos				(+) : Positiva				(*) : No necesita								
s: subvención				(-) : Negativa				(**) : Lugar estratégico								
				(=) : Estancamiento				(***) : Clientes fijos								

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

Dado el volumen que suele alcanzar la financiación inicial y la relativa juventud de las experiencias, no es de extrañar el hecho de que muy pocas hayan realizado ampliación de capital, limitándose ésta prácticamente a los

hoteles con más antigüedad y a las actividades donde las inversiones iniciales no han sido tan voluminosas.

El radio de acción hace referencia únicamente al lado de la demanda, puesto que en los casos de alquiler de alojamientos rurales, la protagonista gestiona también la oferta, que se extiende a los propietarios de los alojamientos, situándose habitualmente en el ámbito provincial, y en algún caso excede de éste hasta llegar al regional. Teniendo en cuenta esta consideración, la proyección espacial de las actividades es en el caso de los hoteles, preferentemente internacional y nacional siguiendo el mismo orden. Las actividades complementarias y las dedicadas al turismo rural, muestran una ligera reducción del ámbito de acción, primando en este sentido el territorio nacional.

En cuanto a las técnicas de promoción y comercialización, cabe destacar el empleo de promoción activa y el destino de parte de la inversión en publicidad en diversos medios, algo que el 62% de las empresarias han asumido como parte de los gastos mensuales. Al uso de Internet en la promoción hay que añadir su empleo como instrumento de comercialización. El acceso a las nuevas tecnologías de la comunicación es un hecho cada vez más habitual entre las empresarias del ramo. En este sentido, una proporción superior a las tres cuartas partes de las entrevistadas señala esta opción entre sus estrategias para llegar al mercado.

No hay que olvidar un aspecto ya señalado anteriormente en este capítulo, y es valor del entorno como reclamo turístico para una parte nada desdeñable de las actividades, que se ven favorecidas por la consolidación de la zona como foco de atracción en el sentido mencionado. Esto permite que la cuarta parte de las empresarias incluya la promoción ajena (así hemos denominado esta cuestión) entre sus técnicas de promoción.

Para terminar con la promoción, la integración en corporaciones con fines comercializadores o publicitarios es también una opción de relativa importancia, siendo que casi el 30% de las entrevistadas de este subsector pertenecen a asociaciones.

El concepto de infraestructura hace referencia esencialmente al equipamiento y a las instalaciones de los establecimientos, así como a la

incorporación de la informática en la administración y la gestión de las actividades. En cuanto al nivel de equipamiento, la práctica totalidad de las entrevistadas afirmar encontrarse en una situación media-alta, aunque los testimonios dan la impresión de que no están del todo satisfechas, muestra de ello lo constituye la presencia recurrente del concepto 'infraestructura' entre los planes futuros. Junto a éste, la diversificación en respuesta a la estacionalidad y desde la voluntad de ofrecer una gama amplia de servicios a los clientes, ocupa una posición muy importante entre los proyectos a corto plazo. También en la línea de abrir mercado, dirigen su atención a intensificar la promoción, incrementar el radio de acción y aumentar la clientela en definitiva.

Uno de los puntos fuertes de este sector lo constituye la integración económica en el entorno. Esto no es así únicamente por el número de factores en este aspecto (cuadro nº 6.36). Además de ello, las empresarias dedicadas a estas actividades son las que muestran el más profundo interés por el desarrollo del medio en el que viven. Su firme compromiso no obedece tanto a una cuestión moral o a un carácter desprendido, como a la toma de conciencia sobre el sentido de beneficio ligado a la creación de sentido empresarial. sobre la conveniencia del esfuerzo colectivo, en hacer de la zona un entorno atractivo para los clientes potenciales, y un lugar con calidad de vida para los habitantes.

'(...) tiene que haber variedad en empresas y actividades, ya sean de alojamientos, de restauración, de actividades complementarias, industrias de transformación de productos locales (almendras, higos, para hacer dulces por ejemplo)... La idea de las industrias de transformación es muy interesante, porque productos locales tenemos, y buenos, y transformarlos para hacer dulces por ejemplo, tiene futuro porque se vende, la gente lo demanda, yo tengo que producirlos en casa porque los clientes me los piden, si alguien los fabricara por mí, pero cuidando que sean de calidad, con un sello o con denominación de origen, yo lo compraría sin dudarlo. Todo esto es importante para crear una buena oferta en la zona de cara al turismo rural, para que los que vengan se vayan contentos (...) los touroperadores enviarán clientes con la confianza de que saldrán contentos. Por eso no veo los hoteles como una competencia a temer' (experiencia nº 55, anexo pp, 398-399).

Desde esta consideración manifiestan una especial sensibilidad cuando interpretan favorablemente la coexistencia de empresas dedicadas a la misma actividad. El beneficio consciente que generan en sus entornos, queda materializado mediante su forma de interpretar y de concebir el significado de

desarrollo endógeno así como del carácter local que ha de prevalecer en las iniciativas:

‘(...) Yo creo que hay que partir de los recursos propios, y no de la voluntad de uno de fuera, que lo mismo que hoy viene, mañana se va a otro sitio que le interesa más’ (experiencia nº 33, anexo p. 211).

La generación de empleo no es el único ni más importante factor de integración en este caso, ya que aunque proporcionan 83 puestos de trabajo, la contratación de tipo temporal desempeña un papel significativo, exceptuando los empleos de las titulares, en correspondencia con las fluctuaciones estacionales de gran parte de la actividad. Por este motivo, y sin que ello signifique subestimar la capacidad empleadora de las actividades, el peso de la incidencia positiva en el entorno descansa fundamentalmente en el consumo de materias primas y servicios, en la concertación de actividades complementarias y en la labor de promoción y fomento al consumo de productos y servicios del entorno por parte de sus clientes.

‘(...) Mis clientes van a los pueblos de la Serranía, yo les mando a los bares de tapitas del pueblo, o al restaurante de Benalauría... Todo eso que está ligado al turismo rural, las compras en el supermercado, en las tiendas de artesanía, de productos típicos... (...) yo voy a las ferias y promociono el pueblo, porque eso es lo que trae desarrollo’ (experiencia nº 33, anexo p. 209).

‘(...) Es que un negocio de éstos beneficia un montón en los pueblos (...) los impuestos directos que pagas al Ayuntamiento. Y se benefician los comercios, los restaurantes, las gasolineras, las tiendas de alimentación o de cerámica, el bar... tiene una repercusión enorme, ahí está el progreso’ (experiencia nº 69, anexo p. 472).

- *Problemas y limitaciones del sector.*

Hay una serie de observaciones realizadas por las protagonistas, que de ese modo expresan su malestar ante lo que ellas consideran negativo para el óptimo desarrollo de la actividad. En primer lugar se trata de dos cuestiones relacionadas con el sector o subsector en el que se integran. La primera de ellas es la calidad de la oferta, que ha sido señalada por la cuarta parte de las entrevistadas. En consecuencia con lo que piensan acerca de los beneficios de un entorno atractivo para la demanda, la existencia de una oferta de baja calidad es temida por el efecto contrario. En este sentido, la presencia de

actividades sin legalizar y por lo tanto fuera del control de los organismos competentes, les preocupa en los términos descritos y no por las desventajas comparativas ligadas a la competencia desleal. Por otro lado, las empresarias que gestionan alojamientos rurales han de batallar con la reticencia de los propietarios a llevar a cabo mejoras en los inmuebles, lo que repercute en la calidad por razones obvias.

‘(...) insistimos en que se adecue a las necesidades. Normalmente aquí en Torrox el cortijo se ha quedado como el trastero de las casas, y eso la gente no lo quiere’ (experiencia nº 32, anexo p. 204).

‘(...) Aquí nos llegan casas también de un nivel más bajo, y nosotros le tenemos que decir que no le podemos garantizar los mismos precios que otra casa en mejores condiciones, y que poco a poco la vaya mejorando. Hay algunos que sí, otros no reforman la casa porque para ellos es la mejor’ (experiencia nº 65, anexo p. 450).

Un segundo aspecto ligado al sector y que ha sido señalado por el 14% de las entrevistadas, es la dificultad que encuentran a la hora de disponer de mano de obra. Como ya hemos recogido en páginas anteriores, se trata de un problema desde el punto de vista de la calidad de los trabajadores en el sentido de que no hay profesionales cualificados en el entorno, a menudo porque ya han sido atraídos por el foco de empleo que es la Costa del Sol Oriental y Occidental, o por la ciudad. Pero también se trata de la cantidad, cuestión ésta que relacionan en buena medida con la despreocupación y el conformismo de los jóvenes, ante las facilidades ligadas a ciertas prestaciones. A todo ello se añade la circunstancia de los horarios de la hostelería, poco atractivos en un contexto de relativa comodidad.

Contrariamente a lo que se pudiera esperar, la estacionalidad no constituye para las protagonistas un problema, o al menos no les afecta lo suficiente como para preocuparles, porque han sabido reaccionar muy bien recurriendo a la diversificación, como decíamos anteriormente.

Además de los problemas relacionados con el sector, las empresarias se quejan de las trabas que encuentran en el entorno, a pesar de los beneficios que su actividad supone para el mismo. Como ya hemos señalado en otras ocasiones en este capítulo, la inoperancia de los agentes locales y de la gestión pública en general constituye una muestra de la falta de visión. En este sentido, la falta de

promoción y la insuficiente dotación de servicios básicos suponen un quebradero de cabeza en algunas ocasiones.

‘(...) Yo por ejemplo veo que Frigiliana no se adapta a la demanda de servicios que existe. Es decir, hay muy pocos habitantes de derecho (...) una población de hecho increíble, y los transeúntes (...) y en realidad los recursos que pueda tener, la dotación anual de presupuestos (...). Yo estoy muy descontenta con el tema de la basura. Imagínate un hotel, que cuando estamos funcionando a tope, la cantidad de basura que genera, pues yo tengo que coger un coche, cargar toda la basura y llevarla hasta el contenedor más próximo’ (experiencia nº 28, anexo p. 166).

También la falta de concienciación por parte de los empresarios preocupa a las entrevistadas, quienes ven que su esfuerzo por generar beneficios no sólo no es aprovechado, sino que además las compromete ante sus clientes.

‘(...) estas personas, si estás toda la mañana con ellos, pues ya los mandas al restaurante a comer, o al centro del pueblo con las tapas (...) pero luego no son previsores, porque si sabes que te va a venir un autobús, tú tienes que tener gente trabajando, no puedes decir “ya no me quedan molletes”, se ve que no se han concienciado’ (experiencia nº 11, anexo p. 73).

- *Situación y perspectivas.*

A tenor de lo expuesto hasta ahora, la situación en la que se encuentra el empresariado femenino dedicado a estas actividades, permite ser optimistas. En primer lugar son las propias protagonistas las que denotan una gran confianza en el sector a pesar de los problemas. Muestra de ello lo constituye el volumen de las inversiones, del mismo modo que su nivel de compromiso con la actividad cuenta con una garantía tan real como las letras mensuales de los créditos asumidos. La generalizada percepción de subvenciones no debe llevar a error: no son las ayudas las que dan base a las iniciativas, ya que la misma solicitud de la subvención exige la previa justificación del gasto.

La disponibilidad de un nivel más que aceptable de equipamiento contrasta con la percepción de las entrevistadas, puesto que son las mejores conocedoras de su negocio y por tanto doblemente conscientes de sus carencias, al menos en relación a las metas que se han trazado. Es por ello que identifican con un nivel de equipamiento medio lo que, visto desde otro ángulo, podría valorarse con más generosidad.

Este panorama se corresponde en cierta medida con una facturación que evoluciona positivamente en todos los casos. Pese a esta sensación, las entrevistadas no muestran una actitud conformista y van a más. Son conscientes de que el sostenimiento de su negocio depende demasiado de una actividad con altibajos estacionales, y que la abundante aunque bienvenida oferta en la zona y en otros destinos turísticos puede atraer y atrae a la demanda. Ante la primera cuestión reaccionan diversificando y ofertando un amplio abanico de posibilidades a sus clientes.

En el segundo aspecto mencionado, la inversión en publicidad y en variados medios de darse a conocer al mercado, forma parte de la contabilidad mensual.

'Mira, yo creo que siempre hay que estar ampliando, constantemente, porque en esto, aunque tus casas gusten mucho y los clientes repitan, podrán ir tres veces pero a la cuarta a lo mejor prefieren ir a otro pueblo (...) hay que buscar cada vez más, no quedarte en el sitio' (experiencia nº 33, anexo pp. 211-212).

6.4.1.3. *Primera transformación de productos agropecuarios.*

En torno a este grupo de actividades se integran siete experiencias, dedicadas a diversas opciones dentro de la primera transformación de productos procedentes de la agricultura y la ganadería. Su distribución según la actividad específica a la se dedican es la que sigue: tres elaboran mermeladas y otros derivados de la fruta; dos trabajan en la producción de queso; una iniciativa produce y envasa aceite de oliva, y por último una lleva a cabo el envasado de miel y la producción de algunos derivados de ésta.

La ficha III recoge las distintas empresas y en ella aparecen las principales características de las experiencias consideradas. Éstas aplican medios de producción con distinto grado tecnológico, desde un nivel menos sofisticado en el que se mantiene en lo posible el carácter artesanal, hasta la primera transformación industrial de la materia prima.

FICHA III: PRIMERA TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS															
Identificación			Años en activo	Capital		Planes futuros	Facturación		Radio de acción	Promoción	Infraestructura		Plantilla	Integración en el entorno	
CÓD.	E.	Comarca		Inicial	Ampliación						Nivel	Internet			
6	2	Norte	> 5	7	c	SÍ	R-I	5	+	R-P	**	1	1	3	1 y 4
25	2	Vélez	< 2	6	"	NO	D-Tr-C	3	+	C-P	F-B	2	0	3	1 y 3
31	2	"	De 2 a 5	2	a	"	R-I-D-P	1	+	P	F-PP	5	0	1	1 y 3
39	2	Ronda	"	5	c	SÍ	Pr-T-C	3	+	P-N	F-PP	2	0	3	1 y 3
41	2	"	"	5	"	"	R-I	...	+	P-R	F-PP	2	2	2	1 y 3
48	2	Valle	"	5	"	NO	I	...	+	C-P	F-B	2	1	3	1 y 3
64	2	"	> 5	5	"	SÍ	R-I-D-P-Pr	...	+	P-R	F-PP	2	0	3	1 y 3
LEYENDAS															
(E): ESTADIO				PLANES FUTUROS				RADIO DE ACCIÓN				INFRAESTRUCTURA:			
0: Emprendedora				R: Radio de acción				L: Local				Nivel:			
1: Transición				I: Infraestructura				C: Comarcal				1: Bueno			
2: En activo				D: Diversificación				P: Provincial				2: Medio			
3: Disolución				C: Clientela				R: Regional				3: Bajo (artesanía)			
4: Alterna alta/baja...				L: Local				N: Nacional				4: Bajo (temor al riesgo)			
5: Asociación				P: Aumentar producción				I: Internacional				5: Bajo (mejora inmediata)			
CAPITAL INICIAL (miles €)				Pr: Promoción				PROMOCIÓN				Acceso a Internet:			
1: < 3				T: Aumentar la plantilla				B: Boca a boca				1: Sin acceso			
2: de 3 a 6				Tr: Transporte				F: Ferias y congresos				2: Sólo acceso			
3: de 6 a 15				FACTURACIÓN (miles €)				PP: Promoción propia				3: Uso comercial			
4: de 15 a 30				1: < 6				PA: Promoción ajena				4: En trámite			
5: de 30 a 60				2: de 6 a 30				P: Publicidad				INTEGRACIÓN ...			
6: de 60 a 300				3: de 30 a 90				I: Internet				1: Consumo m. primas			
PROCEDENCIA (capital inicial)				4: de 90 a 180				Cp: Cartera de clientes				2: Actividades concertadas			
a: autofinanciación				5: de 180 a 600				C: Comercial				3: Generación de empleo			
a.f.: ayuda de familiares				6: > 600				Cr: Central de reservas				4: Consumo indirecto			
c: créditos				EVOLUCIÓN (facturación)				A: Asociación							
s: subvención				(+): Positiva				(*): No necesita							
				(-): Negativa				(**): Lugar estratégico							
				(=): Estancamiento				(***): Clientes fijos							

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

Todas las actividades de este grupo tienen en común el hecho de que sus productos se destinan para el consumo alimentario, de manera que, independientemente del nivel tecnológico empleado, para comenzar a producir y ser reconocidas jurídicamente han tenido que cumplir todos los requisitos tanto sanitarios como de tipo industrial exigidos por los organismos competentes.

- *Caracterización de las empresas.*

No existe ninguna experiencia que desarrolle la actividad sin cumplir la normativa legal, lo que no ha de extrañar teniendo en cuenta que han de superar las exigencias sanitarias mencionadas para colocar los productos alimentarios en el mercado. El tiempo que llevan en activo indica que se trata de empresas relativamente jóvenes en su mayoría, aunque casi todas han superado la etapa inicial.

La financiación inicial apunta hacia un considerable nivel inversor. El principal origen del capital es bancario casi en la totalidad de los casos, y del mismo modo la gran mayoría ha recibido subvenciones de distintos organismos, consistentes en una proporción variable del total de la inversión. El destino que se le ha dado al capital ha sido principalmente la infraestructura productiva y la adecuación de las instalaciones a las exigencias y normativas sanitarias.

Respecto a las aportaciones de capital realizadas después de la inicial, las experiencias que no las han realizado, que son algunas de las más jóvenes, están a punto de hacerlo según afirman en los testimonios. La generalizada ampliación de capital a pesar del escaso tiempo transcurrido desde la primera inversión así como el notable volumen de ésta, se encuentran en consonancia con la naturaleza de las actividades, con el coste del equipamiento productivo y de las instalaciones, habilitadas como se ha dicho para consumo alimentario.

En este sentido, la mayor parte de las entrevistadas evalúan el grado de infraestructura productiva de la que disponen como de tipo medio, señalando entre sus proyectos a corto y medio plazo la superación de este nivel. La utilización de nuevas tecnologías de la comunicación apenas está presente, tratándose únicamente del uso lúdico de Internet.

La proyección espacial de las actividades indica que la mayor parte de las transacciones comerciales se realizan dentro del ámbito provincial, y en segundo grado se extienden a la región. La forma de captar clientes descansa en la propia calidad del producto, que dan a conocer en ferias y exposiciones y a través de las visitas a la clientela potencial para darlo a probar.

En cuanto al volumen de empleo generado, se trata de plantillas muy pequeñas integradas únicamente por la titular o titulares, y por las socias en el caso de cooperativas. La integración en la economía en el entorno se resuelve esencialmente a través del consumo de la materia prima para la elaboración del producto, aunque no faltan ejemplos de una fuerte concienciación respecto a la cooperación interempresarial y al compromiso con el entorno:

‘(...) yo promociono el pueblo. Compro aceitunas a los productores de allí, es más, cuando viene gente al molino, les mando al restaurante, y les hablo de los productos Marco, que usan el aceite de oliva virgen extra, y eso se nota en las magdalenas, nos vamos promocionando, yo les promociono y ellos usan mi aceite (...) estamos concienciados, yo por ejemplo si viene alguien al molino a comprar aceite, no dejo que se vaya sin recomendarle que se tome una copa o que coma en el mesón (...) la materia prima, todo lo que pueda, de allí, lo que tenga allí no lo compro de otro sitio’ (experiencia nº 6, anexo p. 46).

‘(...) Yo soy partidaria de trabajar en nuestra zona. Por ejemplo (...) un pack de tres botes pequeños (...) eso nos lo hace un chaval del pueblo (...) si encargamos mil packs, pues eso que gana él (...) es que está muy deprimida la zona (...) si hay algún jornal que hacer, pues también se queda en el pueblo’ (experiencia nº 39, anexo p. 291).

- *Problemas y limitaciones del sector.*

La mayor parte de los obstáculos señalados por las entrevistadas ya han sido expuestos en este capítulo, cuando se abordaron los problemas ligados a los inicios y de la gestión cotidiana. Se trata principalmente de las complicaciones de tipo burocrático y de la presión fiscal, elementos que en actividades como éstas tienen un peso específico mayor que en otras, habida cuenta del destino de los productos. En algunas ocasiones el temor de las protagonistas hacia estos factores condiciona la progresión de las experiencias:

‘Yo quiero hacer también queso curado (...) y más permisos de Sanidad e Industria. Y otra vez con la misma coña de siempre, el dichoso papeleo. Eso es lo que me tiene más parada, nada más pensar en empezar otra vez... y claro, una no está enseñada, no sabe de nada, y tiene que depender de las instituciones’ (experiencia nº 25, anexo p. 153).

La competencia desleal constituye un factor que incide negativamente en las iniciativas por las razones expuestas en páginas anteriores. El malestar que provoca en las protagonistas queda de manifiesto en los testimonios, donde dan

cuenta de las desventajas que esta cuestión les plantea a la hora de llegar al mercado.

‘(...) nosotros pagamos los impuestos, y ellos venden con las manos limpias. Porque nosotros a lo mejor vamos al comercio a vender nuestros productos legalmente, porque nos ha costado mucho trabajo llegar aquí, y otros llegan y envasan en botes que no cumplen los requisitos, usan envases que han sido utilizados para otros productos, y los ponen en el mercado sin etiquetas ni nada, sin ningún control. Nosotros los pasamos, pagamos los impuestos al Ayuntamiento (...) y ellos nos quitan la clientela’ (experiencia nº 41, anexo pp. 309-310).

La estacionalidad es otro de los aspectos que no pasan desapercibidos en el desarrollo de estas actividades. Los altibajos afectan por un lado a la demanda de los productos, cuyo consumo a menudo se relaciona con determinadas épocas del año.

‘(...) El verano es crítico para nosotros (...). No se vende porque, ¿quién come tostadas en verano?’ (experiencia nº 39, anexo p. 286).

Por otro lado, los flujos estacionales también se relacionan con la disponibilidad de materia prima para la elaboración del producto.

‘Lo que es la producción del queso, la mejor época es entre diciembre y marzo porque las cabras están criando y la leche es más fresca, y el queso es mejor’ (experiencia nº 25, anexo p. 152).

‘(...) En verano a lo mejor, que en junio termina la ciruela, ya hasta septiembre a lo mejor que empieza el melocotón, está la cosa más tranquila, se para todo, las ventas y la producción’ (experiencia nº 64, anexo p. 443).

Las entrevistadas han reaccionado al problema de diversas maneras, ya que no les afecta del mismo modo, sino que depende del tipo de actividad. En algunos casos llevan a cabo ciertas facetas ajenas a la producción en sí, lo que les permite cubrir la época deficitaria en materia prima.

‘(...) El resto del año, es distribuir, vender el aceite, envasar, analizar las calidades...’ (experiencia nº 6, anexo p. 44).

En otras ocasiones recurren a la diversificación productiva para afrontar los altibajos tanto de la demanda como de la disponibilidad de materia prima. En

cualquier caso, se trata de un factor que, gracias a la respuesta de las protagonistas, ha perdido gran parte de su carga negativa.

- *Situación y perspectivas.*

El notable volumen de financiación y la disposición a asumir créditos señala la confianza y el compromiso de las entrevistadas hacia la actividad. La seguridad respecto al éxito de la empresa se explica en algunos casos por el hecho de haber desarrollado la actividad anteriormente en la economía informal, siendo que el aumento de la demanda ha animado la constitución de la empresa. En otras ocasiones se debe a que las empresarias eran conscientes de la falta de iniciativas que explotasen lo que constituía un importante recurso endógeno con un mercado interesante.

El nivel tecnológico sin embargo no es óptimo, pese a la importante inversión en equipamiento productivo y en instalaciones. La promoción y comercialización también muestran limitaciones. Los testimonios dejan ver, en muchos casos, planteamientos semejantes a los que se hacían las productoras de artesanía y cerámica en lo relativo a mantener cierto componente artesanal. Sin embargo las circunstancias no son iguales: el destino de la producción para el consumo humano no permite prescindir de determinados procedimientos con cierto nivel de sofisticación, esto exige inversiones elevadas que, a su vez, requieren un grado de rentabilidad y competitividad para hacerles frente.

Conscientes de las limitaciones mencionadas, las entrevistadas destacan entre los planes futuros la mejora en equipamiento por un lado, el incremento de la producción por otro, la diversificación para incrementar las ventas y, con el fin de colocar los resultados en el mercado y de ampliar el radio de acción, no faltan las labores de promoción.

Optimización productiva y técnicas de promoción son las vías con las que esperan asentarse definitivamente en el sector. La evolución que la facturación ha experimentado en el corto espacio de tiempo que llevan funcionando, les anima a seguir apostando por lo que, por el momento, parecen ser unas actividades con buenas perspectivas. Habrá que esperar a ver si en efecto llevan a cabo los proyectos planteados y si esto les permite alcanzar sus expectativas.

6.4.1.4. Actividades manufactureras.

FICHA IV: ACTIVIDADES MANUFACTURERAS (Pastelería semiindustrial, material para la construcción, embutidos, transformación industrial de productos agrarios)															
Identificación			Años en activo	Capital			Planes futuros	Facturación		Radio de acción	Promoción	Infraestructura		Plantilla	Integración en el entorno
CÓD.	E.	Comarca		Inicial	Ampliación	Nivel						Internet			
1	2	Norte	> 5	...	...	SÍ	R-P-I	...	+	P-R	F-PP	1	0	8	1 y 3
13	2	"	"	6	c	NO	I-D	...	+	R-L	F-P-PA-I	3	2	7	1 y 3
3	2	"	De 2 a 5	5	"	SÍ	R-I-L-E-C	...	+	C-R	F-P-I	3	2	5	1 y 3
59	2	Valle	> 5	6	"	"	I-D-Pr-E	6	+	P-R	P-Cp	1	2	25	1 y 3
60	2	"	"	3	"	"	R-I-T-D-P	...	+	P-R	F-C	1	2	12	1 y 3
72	2	"	De 2 a 5	...	"	NO	I-D-P-T-C	...	+	I-N	F-B-C	2	2	13	1 y 3
LEYENDAS															
(E): ESTADIO				PLANES FUTUROS				RADIO DE ACCIÓN				INFRAESTRUCTURA:			
0: Emprendedora				R: Radio de acción				L: Local				Nivel:			
1: Transición				I: Infraestructura				C: Comarcal				1: Bueno			
2: En activo				D: Diversificación				P: Provincial				2: Medio			
3: Disolución				E: Especialización				R: Regional				3: Bajo (artesanía)			
4: Alterna alta/baja...				C: Clientela				N: Nacional				4: Bajo (temor al riesgo)			
5: Asociación				L: Local				I: Internacional				5: Bajo (mejora inmediata)			
CAPITAL INICIAL (miles €)				P: Aumentar producción				PROMOCIÓN				Acceso a Internet:			
1: < 3				Pr: Promoción				B: Boca a boca				1: Sin acceso			
2: de 3 a 6				T: Aumentar la plantilla				F: Ferias y congresos				2: Sólo acceso			
3: de 6 a 15				Tr: Transporte				PP: Promoción propia				3: Uso comercial			
4: de 15 a 30				FACTURACIÓN (miles €)				PA: Promoción ajena				4: En trámite			
5: de 30 a 60				1: < 6				P: Publicidad				INTEGRACIÓN ...			
6: de 60 a 300				2: de 6 a 30				I: Internet				1: Consumo m. primas			
PROCEDENCIA (capital inicial)				3: de 30 a 90				Cp: Cartera de clientes				2: Actividades concertadas			
a: autofinanciación				4: de 90 a 180				C: Comercial				3: Generación de empleo			
a.f.: ayuda de familiares				5: de 180 a 600				Cr: Central de reservas				4: Consumo indirecto			
c: créditos				6: > 600				A: Asociación							
s: subvención				EVOLUCIÓN (facturación)				(*): No necesita							
				(-): Negativa				(**): Lugar estratégico							
				(=): Estancamiento				(***): Clientes fijos							
				(+: Positiva											

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

Bajo este epígrafe se integran una serie de experiencias que hemos separado del grupo anterior, porque se trata de actividades que emplean un proceso productivo algo más complejo, partiendo en la mayor parte de los casos de materias primas que ya han sufrido una transformación, resultando de ello un producto más transformado y elaborado.

Las empresas de las que estamos hablando son las siguientes: dos están dedicadas a la producción semiindustrial de pastelería tradicional; otras dos desarrollan su actividad en el campo del material para la construcción; una experiencia elabora embutidos empleando un proceso industrial, y una se encuentra dedicada a la transformación industrial de productos agrarios. Las características principales de estas empresas aparecen sintetizadas en la ficha IV.

- *Caracterización de las empresas.*

Todas las empresas están en activo, situación en la que se encuentran cierto tiempo, siendo que la mayor parte ya ha superado las primeras etapas y está consolidada en el sector. De hecho, en este subsector se concentra la mayoría de las experiencias que al principio de este capítulo definimos como de 'iniciativa ajena', en el sentido de que las actuales titulares accedieron a su actual posición por transmisión generacional. Conviene aclarar que, en todas las ocasiones en que esto es así, las entrevistadas han introducido cambios dejando sentir su forma de trabajar y de gestionar la empresa.

El resultado de lo anterior es un nivel de equipamiento bastante importante, si bien las protagonistas están siempre en guardia ante las innovaciones, como lo muestra la percepción que algunas tienen sobre las necesidades de mejorar en el nivel tecnológico, así como el peso que adquiere este elemento entre los planes futuros.

Respecto al radio de acción de estas empresas, aunque no hay una inclinación tan marcada como en otros sectores hacia determinado ámbito espacial, se aprecia cierta tendencia a desarrollar la mayor parte de las actividades dentro de la provincia, y a extenderse hacia la región en segundo término (recordemos lo que definimos como radio de acción secundario).

En los testimonios se aprecia que en las técnicas de promoción están llevando a cabo un esfuerzo por mejorar, desde una situación en la que la asistencia a ferias lleva la mayor parte del peso, hasta la incorporación de nuevas tecnologías de la información y el fortalecimiento de la publicidad en diversos medios.

En cuanto a la integración de las empresas en la economía del entorno, la generación de puestos de trabajo, sin ser tan voluminosa como en otros sectores, se caracteriza sin embargo por la estabilidad de los contratos salvo en un limitado número de empleos en las actividades más afectadas por la estacionalidad, según veremos más adelante. El consumo de materias primas autóctonas es también un elemento importante en este sentido, y constituye para algunas de estas experiencias la garantía de éxito de sus productos.

- *Problemas y limitaciones del sector.*

No se observa ningún problema significativo que afecte al sector en general. Por actividades sin embargo se ha mencionado la incidencia de la estacionalidad en la elaboración de pastelería tradicional, porque la demanda relaciona el consumo del producto con determinadas épocas del año. La respuesta de las protagonistas ha sido la búsqueda de otros productos, así como un intento de acercar el más tradicional al consumo durante el resto del año. La línea de la promoción y la diversificación reflejan, de este modo, la capacidad de reacción a este inconveniente.

Por otro lado se han registrado ciertos inconvenientes ligados a las circunstancias particulares de algunas de las protagonistas. Se trata por un lado de los problemas de disponibilidad de capital de la última experiencia, originados en la gestión anterior. Aunque esto acarrea importantes dificultades en cuanto a la proyección de la empresa, el potencial de la actividad y la ausencia de competencia en la región permiten a la protagonista vencer, aunque lentamente, los obstáculos apuntados.

También se han señalado inconvenientes relacionados con prejuicios de género, en una de las actividades tradicionalmente masculinas, esto es, la fabricación de material para la construcción.

- *Situación y perspectivas.*

De acuerdo con lo que se ha expuesto, la situación es bastante favorable. La evolución de la facturación, positiva en todos los casos, así como la potencialidad de las actividades, que según los testimonios y las experiencias recogidas, anima el espíritu inversor y la disposición al riesgo, conducen a aquella afirmación. El hecho de que la mayoría de las empresas se encuentran consolidadas, así como la experiencia acumulada durante años, otorga a las entrevistadas un gran conocimiento del sector y del mercado, de manera que sus impresiones y expectativas no son gratuitas.

Los proyectos de futuro reflejan la confianza de las titulares en su negocio. El sentido de superación se materializa en la renovación tecnológica permanente, en el fortalecimiento de la rentabilidad, en la exploración de nuevas líneas productivas y en la apertura de nuevos mercados para dar salida a la producción. En este sentido aparece la especialización productiva como elemento de cambio, plasmando una situación caracterizada por haber logrado la estabilidad y consolidación de la empresa en el ramo en el que se desarrolla, momento en el que se plantea la especialización en determinadas líneas en lo que constituye un paso más en la evolución.

6.4.1.5. *Confección.*

En el subsector de la confección desarrollan su actividad un total de siete empresas, cuyas características se encuentran resumidas y expuestas en la ficha V. Se trata de un sector con gran tradición en la región andaluza, pero que en la actualidad atraviesa una situación crítica.

Según el testimonio de algunas de las entrevistadas, quienes forman parte de las empresas desde los inicios de las experiencias aunque no con la función que hoy desempeñan, la mayor parte de éstas debe su origen a una situación de desempleo y de emigración temporal, en un contexto laboral caracterizado por el predominio del sector primario y por el desempleo, donde las mujeres apenas tenían cabida.

FICHA V: CONFECCIÓN															
Identificación			Años en activo	Capital			Planes futuros	Facturación		Radio de acción	Promoción	Infraestructura		Plantilla	Integración en el entorno
CÓD.	E.	Comarca		Inicial	Ampliación							Nivel	Internet		
10	2	Norte	> 5	...	a	SÍ	I	5	+	R	C	1	1	30	3
15	2	"	"	...	"	"	I	6	+	P-R	***	1	0	56	1 y 3
18	2	"	"	...	"	"	I-L	6	+	N	C	1	3	82	3
24	2	Vélez	"	...	"	"	L	3	=	P-R	***	3	0	14	3
26	4	"	"	...	"	NO	...	2	-	L-P	B	3	0	5	...
51	2	Valle	"	...	"	SI	I	4	=	P	***	2	2	29	3
66	2	"	"	...	"	"	I	6	+	P	***	1	1	100	1 y 3
LEYENDAS															
(E): ESTADIO				PLANES FUTUROS				RADIO DE ACCIÓN				INFRAESTRUCTURA:			
0: Emprendedora				R: Radio de acción				L: Local				Nivel:			
1: Transición				I: Infraestructura				C: Comarcal				1: Bueno			
2: En activo				D: Diversificación				P: Provincial				2: Medio			
3: Disolución				C: Clientela				R: Regional				3: Bajo (falta de capital)			
4: Alterna alta/baja...				L: Local				N: Nacional				Acceso a Internet:			
5: Asociación				P: Aumentar producción				I: Internacional							
CAPITAL INICIAL (miles €)				Pr: Promoción				PROMOCIÓN				1: Sin acceso			
1: < 3				T: Aumentar la plantilla				B: Boca a boca				2: Sólo acceso			
2: de 3 a 6				Tr: Transporte				F: Ferias y congresos				3: Uso comercial			
3: de 6 a 15				FACTURACIÓN (miles €)				PP: Promoción propia				4: En trámite			
4: de 15 a 30				1: < 6				PA: Promoción ajena				INTEGRACIÓN ...			
5: de 30 a 60				2: de 6 a 30				P: Publicidad							
6: de 60 a 300				3: de 30 a 90				I: Internet				1: Consumo m. primas			
PROCEDENCIA (capital inicial)				4: de 90 a 180				Cp: Cartera de clientes				2: Actividades concertadas			
a: autofinanciación				5: de 180 a 600				C: Comercial				3: Generación de empleo			
a.f.: ayuda de familiares				6: > 600				Cr: Central de reservas				4: Consumo indirecto			
c: créditos				EVOLUCIÓN (facturación)				A: Asociación							
s: subvención				(+) : Positiva				(*) : No necesita							
				(-) : Negativa				(**) : Lugar estratégico							
				(=) : Estancamiento				(***) : Clientes fijos							

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

'(...) partió del párroco de la iglesia junto con otras personas, para quitar que la juventud se fuera a Francia, a los hoteles o lo que fuera. Hubo un movimiento muy grande de cooperativas que se hicieron entonces, como la de Coín, la de Cuevas de San Marcos' (experiencia nº 15, anexo p. 95).

'Por el tema de la mujer, porque los hombres, cuando hicimos la cooperativa, los hombres eran la mayoría emigrantes. La idea principal era los hijos de los emigrantes, buscarles una actividad para que no se tuvieran que ir a los hoteles (...) porque no había otra cosa que el campo y los hoteles, entonces pensaron que la costura, como lo más apropiado para las mujeres (...) además los hombres no tenían tanto problema de paro, porque como siempre está el campo...' (experiencia nº 18, anexo pp. 116-117).

Añadido a este marco social y económico, las grandes empresas confeccionistas necesitaban de mano de obra barata ante el encarecimiento de la masculina por el sindicalismo. Las dos circunstancias se unen en la década de los setenta, dando lugar a la generalización de las cooperativas textiles de mujeres, que ofrecían la mano de obra. De este modo las empresas textiles evitaban los problemas de la conflictividad laboral y el riesgo empresarial¹⁶.

- *Caracterización de las empresas.*

Todas las empresas se encuentran en activo salvo una de ellas, que alterna su presencia en la economía formal en función del volumen de trabajo. En cuanto a la edad media, todas han superado ampliamente las primeras etapas. Ahora bien, el hecho de acumular experiencia a lo largo de los años, en este sector no supone necesariamente que las empresas se encuentren consolidadas, según veremos más adelante.

Dado que el origen de las empresas es anterior a la llegada de las entrevistadas a los puestos directivos que hoy ocupan, no han podido informarnos sobre el volumen de inversión inicial. Sin embargo el funcionamiento de estas sociedades y la historia de su fundación permiten conocer que la procedencia del mismo fue el trabajo de las socias, el producto del cual era empleado para afrontar los primeros gastos.

El carácter industrial de la actividad explica que el destino principal de las inversiones realizadas en diferentes momentos de la trayectoria empresarial sea la constante modernización del equipamiento productivo. Tanto es así, que el concepto 'infraestructura' se encuentra presente entre los proyectos de futuro de la mayor parte de las empresas, a pesar del elevado nivel alcanzado en esta

¹⁶ FECOAN (ined) (1990): *Buscando nuestro porvenir. Cuatro historias cooperativas y un empeño colectivo*. Antequera. Málaga. 62 pp.

cuestión. En cuanto al origen principal del capital invertido, la autofinanciación es la pauta común en todos los casos lo que, como vimos en otro momento, es la esencia del sistema cooperativo. La reserva de parte de los beneficios a un fondo destinado a cubrir este tipo de necesidades, explica que la percepción de subvenciones y el recurso a créditos siempre tengan una representación menor que la autofinanciación. Esto no significa que las empresas de la confección no asuman riesgos financieros, ya que buena parte de ellas se han servido de medios de financiación bancarios cuando el fondo social no ha podido abarcar los elevados costes de la tecnología incorporada.

Para comprender el radio de acción y las técnicas de promoción, es preciso tomar en cuenta la dependencia de estas empresas de las grandes industrias de la confección, que son sus clientes exclusivos. No hay que olvidar lo expuesto unas líneas más arriba, acerca de la razón que animó la eclosión de estas empresas. Desde esta consideración, no es de extrañar que la proyección espacial de estas actividades pueda alcanzar en algunos casos el ámbito regional, y sin embargo la promoción no sea la materia más trabajada.

La generación de puestos de trabajo constituye la principal y prácticamente la única baza de la integración de las experiencias en el entorno. Ello es así no sólo por el volumen de empleo creado, sino por el carácter estable de los contratos. En este sentido, recordemos que más de dos tercios del empleo estable proporcionado por las entrevistadas, se corresponde con las empresas de este subsector (cuadro nº 6.22).

Los aspectos hasta ahora mencionados responden a un modelo hacia el que tienden las experiencias de la confección. Sin embargo es posible observar que algunas de las iniciativas no se ajustan al mismo. Se trata de aquéllas que presentan los más bajos niveles de equipamiento, las plantillas más reducidas, y los resultados económicos menos favorables.

- *Problemas y limitaciones del sector.*

Tres son los principales malestares que aquejan al común de estas experiencias: la dependencia de las grandes empresas textiles, la competencia desleal y del Tercer Mundo, y la disponibilidad de mano de obra.

El primero conlleva afrontar precios bajos muy difíciles de soportar, así como la aceptación de las condiciones impuestas. Este hecho condiciona en gran medida la posibilidad de tomar ciertas iniciativas, como podría ser asumir otras fases del proceso productivo o incluso la comercialización para mejorar la rentabilidad. En este sentido, han de limitarse a la recepción de la materia prima y a veces de los materiales productivos, y transformarla aplicando los medios de producción que les permitan alcanzar los precios pactados.

‘(...) Nosotros sólo ponemos la mano de obra, nos traen las piezas para que las montemos. Así hay un montón de cooperativas (...) ellos nos traen el material, nosotros lo fabricamos y ellos se lo llevan y lo comercializan.

(...) Lo traen todo, el material lo traen todo, sólo aportamos la mano de obra y la maquinaria (...) lo demás lo traen todo, hasta el hilo’ (experiencia nº 24, anexo pp. 144 y 149).

Respecto al segundo de los inconvenientes mencionados, el Tercer Mundo y los países del Este constituyen una mano de obra más barata y menos exigente. Además hay que añadir el más cercano trabajo clandestino a domicilio, que supone una competencia desleal muy difícil de superar, tanto en los precios de los productos como en la disponibilidad de mano de obra.

‘(...) lo que intentamos es trabajar legalmente, y podríamos estar en trabajo sumergido y repartirnos el dinero, porque todas somos autónomas (...) pero a veces nos encontramos con muchas dificultades. Y también a otro nivel, pues en España los trabajos cada vez se llevan más a países del Tercer Mundo, y entonces los precios son cada vez más bajos’ (experiencia nº 15, anexo p. 91).

‘Es que no hay niñas, hace unos años éramos cincuenta, pero la gente se va porque con una máquina en la casa, la puedes tener sin nada, sin pagar autónomos... Hay mucho trabajo sumergido’ (experiencia nº 51, anexo p. 368).

El tercero condiciona cualquier iniciativa de cambio: sin la suficiente mano de obra para trabajar, toda opción de ampliar mercado queda seriamente limitada. Pero las entrevistadas son conscientes del escaso atractivo que tiene el empleo en el sector.

‘(...) La confección es una de las actividades peor pagadas, todo lo que lleve mucha mano de obra...’ (experiencia nº 18, anexo p. 123).

‘(...) Yo comprendo a la gente, aquí a lo mejor hace falta gente para trabajar, el sueldo no es excesivo, no reúne todas las condiciones, no

podemos aportarlas porque... [el modo en que] nos pagan el trabajo, no tenemos para poder pagarlo... y la gente no quiere venir a trabajar' (experiencia nº 24, anexo p. 146).

Señalan además el efecto pernicioso que tiene la política de transferencia de rentas. Según sus experiencias, la percepción de ciertos subsidios genera en los jóvenes una actitud conformista y poco exigente.

'(...) Antes la gente duraba más, porque había menos trabajo sumergido, menos desempleo, se le daba más valor a tener un puesto de trabajo. Ahora (...) se ha perdido mucho esa inquietud. (...) Es preferible, si no se está estudiando, es preferible tener el paro del campo, que yo creo que eso está haciendo daño a los pueblos' (experiencia nº 15, anexo p. 91).

- *Evolución, situación y perspectivas.*

La aparición del fenómeno cooperativo en la década de los setenta trajo consigo mejoras cuantitativas y cualitativas. Según los testimonios, los ingresos estables de estas mujeres llevaban aparejados ciertos cambios en la situación familiar por cuanto que los hombres de las familias dejaban de ser los únicos que aportaban sueldo, incluso en algunos casos las nóminas textiles eran las únicas entradas constantes de dinero. Del mismo modo, el nivel de vida de las familias mejoró con los nuevos ingresos.

Sin embargo esta bonanza está condicionada por su dependencia de las grandes industrias textiles, especialmente teniendo en cuenta las actuales condiciones del mercado internacional de trabajo, con la competencia de mano de obra barata de otros países o de la misma zona. Estos hechos han influido en algunas de las entrevistadas, quienes se han visto obligadas a ampliar mercado o han tenido que renunciar a la producción de algunas prendas por los precios inalcanzables de la economía informal.

En líneas generales, se ha podido observar una serie de etapas en el devenir de las empresas:

Una primera fase de aprendizaje como taller o similar, en la que la falta de experiencia y de especialización, dificulta seriamente la obtención de beneficios para afrontar la fiscalidad. Los escasos beneficios que se obtienen son

destinados a la cobertura de los gastos iniciales. En muchas ocasiones, el trabajo sin cobrar de las socias constituye el capital social.

Una segunda fase en la que se constituye la empresa, donde la mejora de la calidad con la introducción de avances técnicos como el cronometraje y la incipiente especialización, permiten cubrir los gastos con mayor holgura, lo que no siempre implica la percepción de sueldos estables dado que esta circunstancia depende de la disponibilidad de capital. El destino principal de los beneficios es la modernización de la infraestructura inicial y el pago de la fiscalidad.

Finalmente se alcanza una tercera etapa de madurez donde la productividad y la calidad son elevadas, así como la especialización en determinadas líneas o productos. Los beneficios anuales permiten la renovación constante de maquinaria y, cuando se necesita una inversión mayor, el crédito bancario se asume sin el temor que en épocas anteriores suscitaba el pago de intereses.

El modelo descrito es una abstracción de la realidad observada, pero pueden darse situaciones intermedias o mixtas, de hecho alguna experiencia no llega a superar las primeras fases o no alcanza estabilidad económica. Del mismo modo, otras empiezan la actividad sin pasar las dificultades de la primera etapa.

En cualquier caso, la dependencia permanente de las grandes empresas textiles y la escasa disponibilidad de mano de obra, componen un círculo vicioso que obstaculiza la evolución de la actividad. Para superar la dependencia sería deseable alcanzar un estadio o etapa en el que se eliminara de la cadena a los grandes confeccionistas, afrontando la comercialización de los productos. Para competir con ellos se hace imprescindible un aumento de la productividad que permitiese satisfacer la gran demanda de mayoristas y minoristas, así como sostener precios competitivos. Ello no es posible mediante el incremento de la mano de obra si no es a través de unos salarios atractivos, lo cual encarecería irremediabilmente el producto.

Así pues, las perspectivas de futuro no parecen alentadoras, aunque las reacciones han sido variadas. Algunas han mantenido esa situación de total

dependencia, y son las que peor situación atraviesan. En cuanto a las demás, se aprecian dos tendencias: la búsqueda de clientes y la integración de empresas en una cooperativa de segundo grado.

La experiencia nº 10 ha seguido la primera tendencia, después de una reconversión del sistema productivo que permitió el cambio de producto, hacia otra línea en la que se optó por la calidad y, una vez lograda ésta, buscaron nuevos clientes dejando a los anteriores.

‘(...) el sistema aéreo, para la producción en cadena, que aumenta la productividad.

(...) estudiamos el mercado, y vimos que teníamos que hacer algo de calidad, porque la confección hay mucha, y hay mucha competencia, además se llevan los trabajos para Marruecos... (...) fue la blusa de señora, modistería en general, que es algo delicado de hacer’ (experiencia nº 10, anexo pp. 61 y 65).

Los beneficios no se hicieron esperar, y los primeros indicios de mejora tuvieron lugar en las nóminas, tal y como atestigua la entrevistada.

‘(...) Antes trabajábamos para Cortefiel, Mayoral, pero lo dejamos, se nota la diferencia, lo otro era tercermundista (...) noté mucho el cambio, en cuestión de sueldos... más que nada lo he notado en los ingresos (...) precios de las prendas, los sueldos... se nota muchísimo’ (experiencia nº 10, anexo p. 63).

Pero la dependencia de los grandes confeccionistas sigue ahí, lo que plantea la duda de si, una vez pasada la euforia de esta primera victoria, serán capaces de mantenerse.

En cuanto a la segunda opción planteada, cuatro de las experiencias se integraron en una cooperativa de segundo grado a principios de la década de los ochenta. El objetivo inicial fue la contratación de ciertos servicios en común, la comercialización de producción propia, y la independencia de las grandes empresas. Los servicios comunes son los de gestión, mecánica, formación y gerencia. La coordinación de funciones e inversiones les permite asumir riesgos con la tranquilidad que supone el respaldo económico del grupo en caso de necesidad.

'(...) si nos hace falta, como no somos únicas, que estamos cuatro en Málaga-Cinco, pues si a mí este mes me hace falta ocho millones [de pesetas] para pagar las nóminas, pues me lo prestan las otras. No estamos facturando en común, pero el dinero casi está en común. Si por ejemplo Sierra Yeguas o Fuente Piedra se van a cambiar de nave, pues ahí estamos. Siempre procuramos no cambiar de nave dos cooperativas el mismo año, coordinarnos en lo que vayamos a hacer' (experiencia nº 18, anexo p. 118).

Desde el principio se renunció a la concentración espacial en un único centro de producción, pues se prefirió mantener las cooperativas en los municipios de origen, para que así los empleos se quedaran en los pueblos. En este sentido se priorizó el fin social sobre los indudables beneficios de la centralización. La dispersión geográfica no fue en único elemento que limitó la integración. Además de ello, sus contabilidades son autónomas.

Los problemas mencionados, la cada vez menor disponibilidad de mano de obra, la dependencia de las grandes industrias, los precios inalcanzables de otros productores... plantean serias dudas sobre la continuidad de esta actividad, al menos en las condiciones en que se está desarrollando.

En lo que respecta a las empresas que se encuentran en peor situación, que son las que están ubicadas en lugares peor comunicados, sus posibilidades de maniobra se ven aún más limitadas, pues a los problemas descritos hay que añadir los relacionados con el aislamiento.

Las soluciones hasta ahora adoptadas permiten mantener una situación mejor que la de otras experiencias contempladas, pero ello no significa que los problemas terminen aquí. La vía de la integración probablemente sería más efectiva si ésta fuera más profunda, lo que permitiría por ejemplo asumir proyectos comercializadores con éxito.

'(...) También hicimos una iniciativa de comercial (...) hubiera sido nuestra salida más grande, eso está en el aire, intentos fallidos (...) pero es muy complicado'

No faltan reflexiones al respecto, que señalan la reestructuración a base de innovación tecnológica y mejora en el diseño para lograr un equilibrio en la

relación calidad/precio¹⁷. Pero ello implicaría la destrucción de puestos de trabajo, lo que se opone al compromiso social de las cooperativas, y afecta al factor de integración en las economías locales. A pesar de ello, el futuro de estas empresas y el de la actividad, va a depender del modo en que resuelvan el conflicto entre el fin económico y el social.

6.4.1.6. Actividades relacionadas con los servicios.

El resto de las experiencias se enmarcan en el subsector de los servicios. Éstas a su vez se concentran en torno a ciertas actividades que hemos agrupado y expuesto en la ficha VI. Se trata de tres experiencias dedicadas a la docencia, dos que proporcionan servicios a domicilio, otras dos que se dedican a la asesoría fiscal y a la gestión inmobiliaria, y finalmente se han registrado siete que desarrollan su actividad en el ramo del comercio.

- Caracterización de las empresas.

Las distintas actividades manifiestan a su vez diferencias en cuanto a los aspectos recogidos en el cuadro. Se aprecian afinidades en la situación jurídica, en la que prevalece la adscripción al estadio 2 (empresas en activo). En la edad media de las empresas existen algunas diferencias de matiz, siendo que la enseñanza acumula mayor experiencia relativa que el resto de actividades, la mayoría de las cuales se encuentra atravesando la etapa de consolidación.

FICHA vi: SERVICIOS																
Identificación			Años en activo	Capital			Planes futuros	Facturación	Radio de acción	Promoción	Infraestructura		Plantilla	☐ integración en el entorno		
CÓD.	E.	Comarca		Inicial	Ampliación	Nivel					Internet					
ENSEÑANZA																
5	2	Norte	> 5	1	a	SÍ	I-L-C	...	...	L	*	2	1	7	...	
40	2	Ronda	"	1	"	"	L	...	...	C	B-P	2	1	6	1 y 3	
61	1	Valle	De 2 a 5	1	"	NO	Pr-T-C	...	...	C	F-B	3	0	1	1 y 4	
SERVICIOS A DOMICILIO (limpieza – asistencia sanitaria)																
4	2	Norte	"	2	s	SÍ	I-D-L-T-C	3	+	C	PP	1	0	9	1 y 3	
45	2	Valle	> 5	3	s	SÍ	R-D-L-Pr	2	+	C	F-B-P	2	1	6	1 y 3	

¹⁷ CARRILLO BENITO, E. (1999): op. cit.

FICHA VI: SERVICIOS																
Identificación			Años en activo	Capital			Planes futuros	Facturación	Radio de acción	Promoción	Infraestructura		Plantilla	☐integración en el entorno		
CÓD.	E.	Comarca		Inicial	Ampliación	Nivel					Internet					
ASESORÍA FISCAL- INMOBILIARIA																
17	2	Norte	De 2 a 5	3	a	SÍ	*	3	+	C	B-I	1	3	3	...	
73	2	Valle	"	1	a	SÍ	*	2	+	I-P	F-P-I	2	3	5	1 y 3	
COMERCIO																
12	2	Norte	"	3	c	SÍ	I-D	...	+	L	B	1	0	1	...	
46	2	Valle	"	4	a	"	R-I-D	...	+	P	F-B-C-P	1	1	5	1 y 3	
47	2	"	"	3	c	"	I-D	...	+	L	F-B	2	0	2	...	
49	2	"	> 5	...	...	NO	...	...	+	L	F-Cp	2	1	2	...	
50	2	"	De 2 a 5	5	a.f.	"	R-I-T-C	3	+	C	F-B-P-PP	2	1	3	1 y 3	
57	2	"	"	3	c	SÍ	I-P-T-C	4	+	C	B-I	1	2	2	3	
58	0	"	< 2	1	a	NO	D-L	...	...	...	F	3	0	1	...	
LEYENDAS																
(E): ESTADIO				PLANES FUTUROS				RADIO DE ACCIÓN				INFRAESTRUCTURA:				
0: Emprendedora				R: Radio de acción				L: Local				Nivel:				
1: Transición				I: Infraestructura				C: Comarcal				1: Bueno				
2: En activo				D: Diversificación				P: Provincial				2: Medio				
3: Disolución				C: Clientela				R: Regional				3: Bajo (artesanía)				
4: Alterna alta/baja...				L: Local				N: Nacional								
5: Asociación				P: Incrementar producción				I: Internacional								
CAPITAL INICIAL (miles €)				Pr: Promoción				PROMOCIÓN				Acceso a Internet:				
1: < 3				T: Aumentar la plantilla				B: Boca a boca				1: Sin acceso				
2: de 3 a 6				Tr: Transporte				F: Ferias y congresos				2: Sólo acceso				
3: de 6 a 15				FACTURACIÓN (miles €)				PP: Promoción propia				3: Uso consultivo				
4: de 15 a 30				1: < 6				PA: Promoción ajena				4: En trámite				
5: de 30 a 60				2: de 6 a 30				P: Publicidad				INTEGRACIÓN ...				
6: de 60 a 300				3: de 30 a 90				I: Internet				1: Consumo m. primas				
PROCEDENCIA (capital inicial)				4: de 90 a 180				Cp: Cartera de clientes				2: Actividades concertadas				
a: autofinanciación				5: de 180 a 600				C: Comercial				3: Generación de empleo				
a.f.: ayuda de familiares				6: > 600				Cr: Central de reservas				4: Consumo indirecto				
c: créditos				EVOLUCIÓN (facturación)				A: Asociación								
s: subvención				(+) : Positiva				(*) : No necesita								
				(-) : Negativa				(**) : Lugar estratégico								
				(=) : Estancamiento				(***) : Clientes fijos								

Fuente: trabajo de campo.

Elaboración propia.

La financiación inicial refleja las diferentes orientaciones de las actividades. Se aprecia que, a medida que aumenta el volumen de capital invertido, lo hace también la tendencia a recurrir a créditos bancarios como principal factor de financiación. Las actividades que manifiestan una mayor inclinación en este sentido son algunas de las que se integran en el grupo del comercio, por el carácter de los productos que trabajan. Así, es la venta de muebles la que registra mayor cuantía en la inversión inicial. En el otro extremo se encuentran

las actividades dedicadas a la enseñanza, en las que la menor inversión se relaciona con la dependencia de la gestión pública en los inicios de la actividad. La percepción de subvenciones al inicio de la actividad ha sido generalizada, aunque se ha tratado fundamentalmente de la renta de subsistencia, que se atiende los costes no salariales de la mano de obra, frente a lo observado en otros sectores, en los que el tipo de actividad se ajustaba más a otro modelo de ayudas.

La mayor parte de las entrevistadas ha llevado a cabo ampliación de capital que se ha destinado, al igual que en los inicios de la experiencia, principalmente al equipamiento y a las instalaciones, si bien en esta segunda ocasión el mayor volumen del capital y el considerable incremento del nivel de infraestructura plasman una actitud más ambiciosa. En esta segunda inversión ha ganado importancia el recurso a créditos bancarios, en consonancia con la mayor sensación de seguridad experimentada por las entrevistadas, quienes ven que su negocio se asienta en el mercado.

El nivel de equipamiento no presenta apreciables diferencias, y en general se identifican con un nivel aceptable dentro de las necesidades de la actividad. En este sentido, los proyectos a corto y medio plazo van en la línea de ampliar o mejorar las instalaciones más que en la del equipamiento.

El ámbito espacial en el que se desarrollan habitualmente estas actividades, sin tener una proyección que supere la provincial, muestra tendencias ligeramente diferentes en función del servicio prestado. Así, en el grupo del comercio se aprecia un mayor constreñimiento al ámbito local, mientras que los servicios, sin ir mucho más allá de aquél, manifiestan una mayor expansión dentro de la comarca. Mención aparte merece la gestión inmobiliaria, cuya demanda preferentemente internacional se encuentra ligada a la población de origen extranjero que busca en el área su segunda residencia, o su residencia definitiva en el caso de tratarse de jubilados.

De acuerdo con lo que venimos exponiendo, la presencia del radio de acción entre los planes futuros, en el comercio se limita a la actividad dedicada a la venta de muebles. La poca importancia de esta cuestión en el resto encuentra explicación en el hecho de tratarse, en general, de comercios de proximidad que cubren la demanda del entorno inmediato. Lo mismo puede decirse del

subsector de la enseñanza. En estos casos, la promoción va encaminada a potenciar el consumo e intensificar el radio de acción actual. Frente a ello, las actividades que buscan cierta expansión, que son los servicios a domicilio, la gestión inmobiliaria y el mencionado comercio de muebles, son las que realizan un mayor esfuerzo para darse a conocer.

En lo relativo a la integración en la economía del entorno, el comercio es el subsector que registra menor participación en este sentido. Ello es así tanto en la generación de empleo, limitada por lo general a la proporción de trabajo a las titulares, como en el consumo de productos, ya que los que venden en sus establecimientos proceden por lo general de otros ámbitos. Una vez más la venta de muebles se aleja de esta pauta, ya que el tipo de actividad requiere de más mano de obra (para el transporte y montaje del producto) y de algunos servicios adquiridos en las cercanías (como los complementos decorativos, la forja, o las piezas de madera). Salvo estas excepciones, la aportación del comercio al entorno ha de valorarse desde el punto de vista del acercamiento de sus productos a los consumidores del medio rural, que gracias a esto reducen en cierta medida los desplazamientos a otros lugares para adquirirlos.

Por el contrario, los servicios muestran el mayor grado de integración, tanto desde la generación de puestos de trabajo y el consumo de servicios, como desde la proporción de este tipo de servicios a la población.

‘El gestor es de aquí, y la imprenta, y el chico del ordenador (...) También creamos empleo, porque la gente que empleamos son de los pueblos donde se vaya a hacer el servicio. Además de todo eso, los DUE del Centro de Salud están muy contentos con nosotras, porque están muy tranquilos (...) porque son servicios que si nosotras no estuviéramos, los tendrían que hacer ellos (...) les aliviarnos mucho los casos que tenemos en conjunto’ (experiencia nº 45, anexo p. 332).

- *Problemas y limitaciones del sector.*

Una vez más se aprecian sensibles diferencias según la actividad. En el grupo del comercio no se han registrado problemas, mientras que en el terreno de la enseñanza, las experiencias se unen en la percepción de que la enseñanza no es rentable, primero porque la disponibilidad de capital se ve considerablemente limitada por la dependencia del sector público en unos casos,

o por la competencia por parte del mismo en otro¹⁸. A ello se añade el hecho de que el sector no encuentra cabida dentro de las actividades subvencionables.

En los servicios se aprecia el peso de la competencia desleal. Cuestión a la que ya se ha hecho amplia referencia en este capítulo, los testimonios expresan el malestar que les produce la economía sumergida, muy generalizada en un subsector que, por ser relativamente de nuevo cuño, aún presenta lagunas en el terreno de la legislación.

A esta falta de precisión conceptual se añade la confusión en la percepción de la población de destino: por un lado, tiende a identificar servicios muy diferentes. Tal es el caso de la asistencia sanitaria y los servicios de limpieza, que no sólo se diferencian en el tipo de servicio prestado, sino también en la cualificación de las profesionales y por tanto en la remuneración.

‘(...) confunde mucho, porque se creen a lo mejor que son fontaneros, electricistas... o también que somos asistentas. Para hacer las tareas de la casa (...) nosotras no nos dedicamos a las tareas del hogar, ni coser, ni hacer la compra, y la gente no conoce las tareas de un auxiliar’ (experiencia nº 45, anexo pp. 329-330).

Además de ello, se trata de actividades que tradicionalmente han sido desempeñadas por las mujeres de la familia y, a lo sumo, facilitadas dentro de la economía informal. Por este motivo, su integración en la economía formal y el consumo habitual de estos servicios lleva implícito la superación de esquemas mentales asentados en la tradición, especialmente en el medio rural.

- *Situación y perspectivas.*

A los problemas señalados se contrapone el favorable panorama que se presenta para la mayor parte de estas actividades. En este sentido se encuentran las necesidades de la población, ya que tanto por el progresivo envejecimiento de la misma como por el creciente acceso de la mujer al plano laboral, buena parte de estos servicios se convierten en indispensables,

¹⁸ En la experiencia de educación infantil, las protagonistas han de competir con la enseñanza pública que, aunque es de menor calidad, es más asequible al bolsillo de las familias.

especialmente cuando la provisión de los mismos por parte de la gestión pública no alcanza a cubrir las necesidades.

Esta situación afecta especialmente a los espacios rurales, con menor disponibilidad de servicios en virtud de los criterios de racionalidad económica que guía su distribución desde el sector público. Por este motivo, la dotación de este tipo de servicios por parte de la economía privada supone una opción con un protagonismo creciente.

Prueba de lo que estamos exponiendo, lo constituye el hecho de que estas actividades son contempladas dentro de los Nuevos Yacimientos de Empleo, tal y como tendremos ocasión de comprobar a continuación. En este mismo sentido, actividades que atraviesan dificultades como la enseñanza, podrían optar por la reconversión hacia algunos de los servicios contemplados entre los N.Y.E. como forma de encontrar mejores perspectivas.

6.4.2. La relación de las actividades con los Nuevos Yacimientos de Empleo y con los empleos de futuro.

Desde la consideración de las nuevas oportunidades de empleo, aparecen interesantes posibilidades para buena parte de las actividades que componen este estudio. Ello es así también para actividades con cierta problemática como es la enseñanza o la confección, para las cuales emergen alternativas que posibilitan la superación de muchos de sus problemas. En este sentido, la redefinición hacia alguno de los servicios y actividades descritos entre los Nuevos Yacimientos de Empleo (N.Y.E. en adelante) o hacia los llamados empleos de futuro, constituyen las opciones a seguir.

En el cuadro nº 6.38 se recogen las diferentes iniciativas distribuidas de acuerdo a dos elementos. De un lado se encuentran asociadas a las actividades que hemos estado analizando con anterioridad. De otro lado, se ha intentado encuadrar las distintas opciones en los Nuevos Yacimientos de Empleo donde esto sea posible, buscando la correspondencia entre las actividades desarrolladas por las entrevistadas y los servicios clasificados dentro de los N.Y.E.¹⁹. Así, en la penúltima columna

¹⁹ En el segundo capítulo de este trabajo se analizan los Nuevos Yacimientos de Empleo, y entre otras cuestiones se expone la clasificación de los mismos llevada a cabo por la Comisión Europea.

aparece el código del sector de los N.Y.E. que da cabida a la actividad, mientras que en la última figura el número de experiencias a él ligadas.

Según se desprende de la lectura del cuadro, el yacimiento correspondiente al código X es el que mayor número de iniciativas acoge. Se trata de la hostelería y el turismo en sus distintas variedades, en torno al cual se concentran veintiuna experiencias.

Cuadro nº 6.38
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPERIENCIAS
ENTREVISTADAS

SECTOR	ACTIVIDAD	Nº de experiencias	N.Y.E. ²⁰	
Secundario	Primera transformación de productos agrarios	7	XIII	7
Secundario	Artesanía en sus diversas modalidades y cerámica	20	XIII	8
Secundario	Confección	7		
Secundario	Material para la construcción	2		
Secundario	Pastelería semiindustrial de postres tradicionales	2	XIII	2
Secundario	Producción industrial de embutidos	1		
Secundario	Transformación industrial de productos agrarios	1		
Servicios	Hostelería, turismo, turismo rural, actividades complementarias y actividades culturales	21	X	21
Servicios	Comercio	7	IX	7
Servicios	Enseñanza	3	II	1
Servicios	Asesoría y gestión inmobiliaria	2	III	1
Servicios	Asistencia a domicilio	1	I	1
Servicios	Servicios de limpieza	1	I	1

Fuente: trabajo de campo.
Elaboración propia.

²⁰ Obsérvese que no siempre coincide el número de actividades del N.Y.E. con el sector con el que se encuentra relacionado. Ello es debido a que no todas las iniciativas agrupadas en el sector encuentran correspondencia exacta con los nuevos nichos de ocupación.

En este caso cabe destacar algunas que, si bien su actividad principal es la hostelería, también ofrecen servicios relacionados con el turismo rural y cultural y con las actividades complementarias. En esta situación se encuentran ocho establecimientos hoteleros en los que la titular de la empresa y protagonista de la experiencia, proporciona desde alojamientos en casas rurales hasta servicios de comidas y actividades en contacto con la naturaleza, impulsando a los clientes a la utilización de unos servicios a menudo ofertados por otras empresas de la zona, por medio de la gestión y mediación de la entrevistada. Esta labor a menudo es realizada desinteresadamente por la empresaria, quien de esta forma manifiesta una actitud comprometida con la necesidad de generar beneficios económicos colaterales.

Además de la hostelería, el abanico de las modalidades relacionadas con el turismo que son desarrolladas por nuestras empresarias y que pueden encuadrarse en el sector X de los N.Y.E., es completado con la gestión de alojamientos rurales, las actividades complementarias y las actividades culturales.

Como hemos visto en páginas anteriores, la elaboración de cerámica y artesanía constituye, junto con el turismo rural y la hostelería, los sectores que más interés suscitan entre las emprendedoras. Le suceden en importancia la primera transformación de productos agrarios, la confección y los pequeños comercios. La primera y última de las actividades mencionadas constituyen otro nexo con los N.Y.E., concretamente a través de la valorización de actividades culturales locales, y de los comercios de proximidad respectivamente.

En el primero de los casos, la producción y venta de artesanía y cerámica adquiere cierto peso en zonas con tradición artesanal, contribuyendo a la recuperación de oficios perdidos y a la animación cultural del lugar: tal es el caso de experiencias que se dedican a la cerámica en el Valle del Guadalhorce, en la Serranía de Ronda y en Vélez, a la artesanía en vidrio y en tapices en el Valle o al tejido de alfombras y tapices en Vélez.

También en relación a actividades tradicionales, la producción alimentaria artesanal encuentra así mismo una equivalencia en los nuevos nichos de empleo: miel y derivados en la Serranía de Ronda, comarca en la que también se ha localizado una iniciativa de producción de mermeladas, quesos en el Valle del Guadalhorce y en Vélez, y conservas en esta última comarca, son algunos ejemplos que ilustran lo expuesto.

La otra posibilidad de enmarcar algunas de las iniciativas entrevistadas en los N.Y.E. se encuentra en los servicios a domicilio y en los servicios a las empresas, así como en el cuidado y educación de niños en edad preescolar, actividades en su mayor parte relacionadas con las necesidades ligadas a su vez a la creciente incorporación de la mujer al trabajo y al envejecimiento de la población entre otras.

Las opciones que los N.Y.E. ofrecen a las experiencias dedicadas a la enseñanza, se engloban dentro del grupo de servicios de la vida diaria, tratándose en concreto de las actividades relacionadas con el cuidado de niños (actividades deportivas, recreativas y culturales para niños por debajo de la edad escolar) y con la ayuda a jóvenes en dificultad (ayudas en los deberes escolares esencialmente).

Queda un importante grupo de experiencias que no encuentran correspondencia con los N.Y.E. Sin embargo, tal y como se apunta desde interesantes aportaciones, los empleos con proyección en el futuro no se limitan a aquéllos. En este sentido, los sectores y actividades tradicionales encuentran en la incorporación de innovaciones de tipo tecnológico o de gestión entre otras, la posibilidad de definirse y reformular sus planteamientos en orden a adaptarse a las nuevas necesidades y demandas.

El subsector de la confección constituye un ejemplo de lo que acabamos de decir. Ante los problemas por los que atraviesa, el sector tiene a su alcance la opción que habíamos apuntado en páginas anteriores relativa al cambio tecnológico, además de la apuesta por el diseño y calidad y/o la incorporación del patronaje industrial²¹. La primera de ellas requiere de la redefinición de los fines sociales ligados al tipo de empresas que desarrolla estas actividades, siendo éste el principal hándicap.

6.4.3. Las actividades y la perspectiva de género.

La concentración del trabajo de la mujer en torno a unos sectores determinados de actividad es un hecho constatado por parte de no pocas investigaciones empíricas realizadas al respecto. En lo que a este trabajo se refiere, podemos sumarnos a la apreciación anterior, como hemos tenido ocasión de comprobar en este mismo capítulo.

²¹ CARRILLO BENITO, E. (1999): op. cit.

La tendencia del trabajo femenino hacia sectores como los servicios y el turismo, encuentra justificación en base a dos factores que han centrado la atención de sendas líneas de pensamiento. Una de ellas gira en torno a la reestructuración del medio rural y a las nuevas funciones de la ruralidad, fenómeno que ha venido desempeñando un papel esencial en la pérdida de significado de la agricultura y en la terciarización del mercado laboral, circunstancia que se experimenta en los espacios rurales²². En este orden de cosas, las reflexiones y el discurso encuentran que las mujeres adquieren un protagonismo creciente en el desarrollo de las actividades ligadas a estos fenómenos.

La segunda línea de pensamiento discurre en estrecha relación con la anterior, en la medida en que apunta hacia la especial aptitud y predisposición del género femenino para dichas actividades, debido principalmente a que éstas constituyen la proyección, en el plano laboral, de las tareas que tradicionalmente han estado adscritas al género femenino, tanto en el seno de los hogares como en el marco de la explotación familiar.

En las líneas que siguen, dirigiremos nuestra atención hacia los sectores 'femeninos', confrontando el discurso desarrollado al respecto con la realidad observada en el empresariado objeto de este estudio.

6.4.3.1. *Las mujeres y el turismo.*

La bibliografía señala que el sector del turismo, y dentro de éste cualquiera de sus variantes, es uno de los que manifiestan el mayor grado de feminización²³. La identificación del género femenino con determinada actividad, que no es otra que el turismo rural, es sin embargo la cuestión que mayor atención ha despertado en la literatura de género, habida cuenta de la evidente conexión con el entorno rural así como de la relación entre las actividades ligadas al turismo rural, y las llevadas a cabo tradicionalmente por las mujeres en las explotaciones agrarias familiares, y en los hogares²⁴.

²² SAMPEDRO GALLEGOS, R. (1996): *Género y ruralidad. Las mujeres ante el reto de la desagrarización*. Instituto de la Mujer. Madrid. 544 pp.

²³ SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989): 'Geografía y género en el medio rural: algunas líneas de análisis'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Núm. 14. Pp. 131-147.

²⁴ GARCÍA-RAMÓN, M.D. et al. (1995): 'Trabajo de la mujer, turismo rural y percepción del entorno: una comparación entre Cataluña y Galicia'. En *Agricultura y Sociedad*. Núm. 75. Pp. 115-152.

Además de la especial implicación del género femenino con las actividades relacionadas con el producto turístico del medio rural, el discurso señala otro aspecto derivado del primero, y es la particular sensibilización que muestran las mujeres con respecto al entorno, en relación a su valor natural y paisajístico, hecho que las convierte en las mejores defensoras de su conservación.

Las experiencias consideradas en esta investigación se identifican en gran medida con la línea argumental expuesta. En este sentido, las empresarias que desarrollan actividades relacionadas con el turismo y con el aprovechamiento de las potencialidades del medio rural, han mostrado la actitud más comprometida con el entorno. En efecto, ellas son las que mejor han sabido comprender y valorar las posibilidades del medio en el que trabajan, lo que no ha de resultar extraño teniendo en cuenta que contemplan el espacio desde la perspectiva del uso que pueden hacer de él. Se trata además de una percepción en la que la idea de sostenibilidad se encuentra perfectamente definida, posicionándose claramente frente a la explotación intensiva.

‘(...) Yo cuento con gente de la zona que proporciona ciertos servicios poco usuales, como masajes, clases de yoga, traducción para las excursiones con dos vecinas irlandesas... y por poco precio, porque otra cosa que tengo clara: el turismo rural de calidad debe evitar la masificación y la sobreexplotación, no se tiene que entender como única fuente de ingresos, sino como un elemento más (...) complementándose con otras actividades. Si miramos al turismo rural para que nos solucione la vida, nos llevamos una decepción’ (experiencia nº 55, anexo p. 399).

A partir de esta valoración de las posibilidades y necesidades del medio, y desde el convencimiento de que la potenciación de estas actividades contribuyen a sostenerlo, la toma de conciencia de las mujeres así como su firme compromiso con el progreso del espacio y con el desarrollo o la renovación del tejido empresarial, constituye la consecuencia natural de esta forma de pensar.

Ello es así porque reconocen la conveniencia y la necesidad de generar bienestar. En primer lugar porque no ignoran que la vertebración económica y social, supone la garantía del sostenimiento del espacio rural en tanto que contribuye a fijar

VILLARIÑO PÉREZ, M. y CÁNNOVES VALIENTE, G. (2000): ‘Turismo rural en Galicia. Sin mujeres imposible’. En GARCÍA RAMÓN, M. D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

a la población en el entorno, consideración con la que se hacen eco de una de las premisas del concepto de desarrollo rural. En segundo lugar porque entienden que mejora la imagen del espacio rural, que al fin y al cabo es lo que se demanda desde los nuevos hábitos de consumo.

6.4.3.2. *Las mujeres y los servicios.*

El sector de los servicios constituye el otro gran destino de las ocupadas. Al igual que ocurre con el turismo, muchas de las actividades ligadas a este sector se encuentran muy relacionadas con las labores 'femeninas', siendo éste el caso, entre otros, de la atención y el cuidado a la población dependiente o el de las tareas de limpieza, ambos ejemplos integrados entre las experiencias de este estudio.

Las amplias posibilidades que se relacionan con este sector como generador de empleo han sido referidas en este trabajo, en el capítulo de *Mercado Laboral*. A modo de síntesis, podemos decir que su dinamismo se basa en varios factores. En primer lugar se apoya en la evolución descrita por una población en progresivo envejecimiento, con el incremento de la población dependiente como resultado. En segundo lugar, la presencia creciente de la mujer en el mercado laboral trae como consecuencia la limitación del tiempo dedicado al hogar y a la familia.

Si ambas cuestiones inciden en el aumento de la demanda de los servicios a ellas ligados, la situación se recrudece en los medios rurales con baja densidad de población como consecuencia de la reducción de la oferta, lo que ocurre no sólo con las actividades relacionadas con las necesidades de la población dependiente. Las aportaciones hablan en este sentido del 'repliegue estratégico de los prestadores de servicios', situación observada 'en el comercio al detalle, la hostelería, los bancos, la administración, la oficina de correos, los ferrocarriles y los demás transportes públicos', resultante de los criterios de 'rentabilidad y la racionalización' que 'han llevado a la concentración' de estos servicios, a la 'dispersión de las instituciones sociales' y a la reducción del 'acceso a los diferentes servicios', circunstancia en la que 'las víctimas son aquellas personas que no poseen un medio de transporte personal'²⁵.

²⁵ JÄGER, H. (1995): 'El futuro de los servicios en el mundo rural'. En *Los servicios a la población rural. LEADER Magazine*. Núm. 9. Disponible en www.rural-europe.acidl.be/rural-es/biblio/activ/contents.htm

Esta creciente necesidad explica el potencial como generador de empleo de las actividades destinadas a cubrirla, tal y como expusimos al analizar los Nuevos Yacimientos de Empleo.

Pero el protagonismo de las mujeres en este sector no se limita a la función que desempeñan desde el punto de vista de la oferta de los servicios. También en la demanda adquieren un peso esencial, como las principales beneficiadas por la disponibilidad de las actividades relacionadas con los servicios de proximidad, destinados a satisfacer las necesidades cotidianas de las familias y que, en el caso del espacio rural y por las razones expuestas más arriba, se encuentran deficientemente cubiertas por una oferta escasa.

A las ventajas citadas en base a la creación de empleo de un lado, y a la posibilidad de satisfacer las necesidades por otro, hay que añadir un elemento no tan favorable. Se trata de la precariedad y desprestigio ligados al tipo de empleos que se asocian con estas actividades. Cuando analizamos los problemas del sector, pudimos constatar que, en efecto, no todo lo relacionado con él merece valoraciones positivas. La competencia desleal y las reticencias que aún persisten en buena parte de los destinatarios, inciden en la percepción, no siempre optimista que se tiene del sector.

En este sentido, tanto las referencias bibliográficas consultadas²⁶ como las empresarias que proporcionan estos servicios, indican que la formación, la profesionalización y en definitiva la calidad de la oferta, constituyen la mejor baza y la única forma de garantizar el futuro de estos servicios.

6.5. RECAPITULACIÓN Y CONCLUSIONES.

En las páginas anteriores hemos tratado las diferentes etapas por las que atraviesan las entrevistadas a lo largo de su trayectoria empresarial. En el transcurso de la misma se encuentran con una serie de elementos que, según el carácter y la dimensión de los mismos podríamos identificar con obstáculos a vencer, o con metas a alcanzar. Pero también las protagonistas tienen mucho que decir a ello, pues según su actitud ante estas cuestiones y el modo en que las afrontan, éstas se convierten en logros o en trabas.

²⁶ Consultar la bibliografía aportada en el capítulo cuarto de este trabajo.

Tanto en la forma de reaccionar ante las circunstancias difíciles, como en la decisión de asumir riesgos financieros, la actitud de las protagonistas se encuentra determinada por la percepción que tienen de las posibilidades de la actividad y de las necesidades de la misma. Dada la importancia que en este sentido adquiere la actividad desarrollada, no es conveniente emitir juicios que comprendan a la generalidad del empresariado.

Partiendo de una actitud marcada por la prudencia, aspecto que sí podemos hacer extensivo a la totalidad de las entrevistadas, la disposición al riesgo, los objetivos trazados y en suma las expectativas creadas por la actividad, son los elementos de juicio con los que contamos para elaborar un diagnóstico.

La trayectoria descrita por los diferentes elementos que componen las inversiones permite hablar de la creciente confianza de las protagonistas en su negocio.

'(...) créditos, pues claro, soy consciente de que necesito invertir, necesito financiación, ya tengo que tirarme al barro. Es que necesito también montar una cocina en el albergue (...) ahora tenemos que hacer una inversión' (experiencia nº 35, anexo p. 232).

En lo que respecta a las medidas adoptadas ante la aparición de determinadas circunstancias o para hacer frente a las necesidades planteadas, se observa una mayor disposición a la adopción de diversas estrategias, una vez que se han superado las trabas iniciales.

Las empresarias que trabajan en subsectores con buenas perspectivas, como la hostelería, las actividades complementarias, las relacionadas con la primera transformación o con la producción industrial, manifiestan la mayor disposición al riesgo y el mayor dinamismo en la reacción frente a las vicisitudes. Son en este sentido, las que mejor se corresponden con lo que Romero López denomina 'carácter empresarial' (Romero López, 1990).

Las entrevistadas del subsector de la artesanía y de la confección son las que muestran una actitud más limitada. En el último caso, el fin empresarial de las experiencias queda seriamente limitado por el compromiso social que forma parte del espíritu cooperativo. Más que una renuncia al objetivo social, lo que se propone desde

este trabajo es un replanteamiento del mismo, en el sentido de aceptar medidas laborales restrictivas como inevitables para la supervivencia a largo plazo.

Para terminar con las consideraciones sobre la actitud limitada de algunas experiencias, entre las iniciativas que han abandonado la actividad (estadio 3), que están en crisis o que no terminan de superar la etapa inicial (recordemos la expresión 'ver luz', con la que hacíamos referencia al logro de cierta estabilidad), se ha observado en buena parte de ellas la falta de arrojo o, cuando menos, la existencia de una conducta demasiado comedida a la hora de tomar decisiones y adoptar ciertos riesgos, entendiendo por nuestra parte que el éxito en empresas de este tipo ha de pasar, inevitablemente por la aceptación de un mínimo componente de riesgo.

'(...) Es que yo lo tengo muy claro, a mí no me puede costar dinero, porque yo tengo mis hijos estudiando y lo que tengo que procurar es quitarle gastos, no ponerle' (experiencia nº 16, anexo p. 110).

6.6. BIBLIOGRAFÍA.

ALEMANY, C. (1999): 'Igualdad de oportunidades y convenios colectivos'. Pp. 41-48. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

ÁLVAREZ MORILLAS, I. (1996): 'La creación de empresas por mujeres. Un instrumento para el desarrollo económico'. Pp. 53-56. En *I Muestra de Empresarias y Emprendedoras Malagueñas. Málaga, 25-29 de noviembre de 1996*. Málaga.

BENERÍA, L. (1993): 'Comptabilizant el treball de les dones: una evaluació del progrés de dues dècades'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Núm. 22. Pp. 91-113.

CAMARERO, L. A.; SAMPEDRO, R. y VICENTE-MAZARIEGOS, J. I. (1991): *Mujer y ruralidad. El círculo quebrado*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. 237 pp.

CARRASCO, C. (1998): 'Género y valoración social: la discusión sobre la cuantificación del trabajo de las mujeres'. *Mientras Tanto*. Núm. 71. Pp. 61-79.

CARRILLO BENITO, E. (1999): *Guía básica de empleos de futuro en Andalucía*. Editorial MAD. Sevilla. 143 pp.

CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2001): *Programa Regional de Andalucía. Iniciativa Comunitaria LEADER + (2000-2006)*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S. A. Sevilla. 190 pp.

DÍAZ MÉNDEZ, C. y DÍAZ MARTÍNEZ, C. (1995): "De mujer a mujer: estrategias femeninas de huida del hogar familiar y del medio rural". *Agricultura y Sociedad*. Núm. 76. Pp. 205-218.

FECOAN (1990) (ined.): *Buscando nuestro porvenir. Cuatro historias cooperativas y un empeño colectivo*. Antequera. Málaga. 62 pp.

GARCÍA-BARTOLOMÉ, J. M. (1999b): "Mujeres rurales, sociedad civil y desarrollo rural". En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 64-79.

GARCÍA FERRANDO, M., IBÁÑEZ, J. y ALVIRA, F. (1998): *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*. Alianza Editorial. Madrid. 605 pp.

GARCÍA MARCOS, C. (1999): 'Las mujeres y la economía social'. Pp. 53-55. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Las mujeres construimos Europa. Congreso Internacional sobre empleo. Torremolinos, 28, 29 y 30 de octubre de 1998*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 133 pp.

GARCÍA-RAMÓN, M.D. et al. (1995): 'Trabajo de la mujer, turismo rural y percepción del entorno: una comparación entre Cataluña y Galicia'. En *Agricultura y Sociedad*. Núm. 75. Pp. 115-152.

IBÁÑEZ, J. (1998): 'Perspectivas de la investigación social'. Pp. 51-86. En GARCÍA FERRANDO, M., IBÁÑEZ, J. y ALVIRA, F. (1998): *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*. Alianza Editorial. Madrid. 605 pp.

JÄGER, H. (1995): 'El futuro de los servicios en el mundo rural'. En *Los servicios a la población rural. LEADER Magazine*. Núm. 9. Disponible en www.rural-europe.aeidl.be/rural-es/biblio/activ/contents.htm

LANGREO NAVARRO, A. (2000): 'Nuevos yacimientos de empleo: su implantación en el medio rural'. Pp. 111-118. En INSTITUTO DE LA MUJER (2000): *Congreso Europeo de mujeres rurales. Madrid, 16 y 17 de diciembre de 1999. Ponencias e intervenciones en mesas redondas*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 221 pp.

MARTÍNEZ GARCÍA, R. y RODRÍGUEZ GARCÍA, M.J. (2002): 'Situación de las mujeres empresarias en Andalucía'. Pp. 16-24. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): *Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp.

NADAL, J. (1997): 'Seminari internacional Erasmus "Gènere i treball". Durham, del 9 al 14 d'abril de 1996'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Núm. 30. Pp. 215-217.

OCAÑA OCAÑA, C. (1998): *Almería. Situación y perspectivas de la sociedad rural*. Instituto de Estudios Almerienses. Diputación de Almería. Almería. 158 pp.

OCAÑA OCAÑA, C., GARCÍA MANRIQUE, E. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1998): *Andalucía. Población y espacio rural*. Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía y Departamento de Geografía de la Universidad de Málaga. 599 pp.

PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): 'Análisis de las políticas públicas de acción positiva en el empleo'. Pp. 243-259. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

PUJOL, H. (1994): 'Geografia y gènere en el marc de l'Europa meridional'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Núm. 24. Pp. 126-217.

RODRÍGUEZ MOROÑO, P. (1999): 'Mujeres y mercado de trabajo: una aproximación al caso andaluz'. Pp. 15-40. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.)

(2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

ROMERO LÓPEZ, M. (1990): *La actividad empresarial femenina en España*. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Madrid. 177 pp.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989a): 'Geografía y género en el medio rural: algunas líneas de análisis'. *Documents d'analisi geogràfica*. Núm. 14. Pp. 131-147.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989b): *Las mujeres en el medio rural*. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Madrid. 170 pp.

SALAMAÑA i SERRA, I. (1991-1992): "La dona pagesa, l'oblidada de l'explotació familiar agrària: una aproximació a les comarques gironines". *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 19-20. Pp. 103-121.

SAMPEDRO GALLEGU, R. (1996): *Género y ruralidad. Las mujeres ante el reto de la desagrarización*. Madrid. Instituto de la Mujer. 544 pp.

SANCHIS, E., PICÓ, J. y OLMOS, J. M. (1989): 'La nueva pequeña empresa de la industria valenciana'. En *Sociología del Trabajo*. Núm. 5. Pp. 41-65.

SOLSONA, M. y TREVIÑO, R. (1995): "Activitat, maternitat i paternitat a l'Europa comunitària". *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 191-207.

TOHARIA, L. et al. (1998): *El mercado de trabajo en España*. Madrid. McGraw-Hill. Citado en RODRÍGUEZ, P. (1999): op. cit. P. 36.

VAIOU, D. (1995): 'El treball de les dones i la vida quotidiana al sud d'Europa'. *Documents d'analisi geogràfica*. Núm. 26. Pp. 219-231.

VILLARIÑO PÉREZ, M. (1995): 'Las mujeres rurales como artífices de la pluriactividad'. *El Campo*. Núm. 133. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Bilbao. Pp. 11-24.

VILLARIÑO PÉREZ, M. y CÁNNOVES VALIENTE, G. (2000): 'Turismo rural en Galicia. Sin mujeres imposible'. En GARCÍA RAMÓN, M. D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

VV. AA. (2000): *Economía Social y empleo en la Unión Europea*. CIRIEC. Valencia. 820 pp.

MENU

SALIR

MENU

SALIR

CONCLUSIONES

MENU

SALIR

CONCLUSIONES

A lo largo de esta investigación, resultado de la puesta a punto sobre la base bibliográfica de unos temas, de la recopilación y análisis de fuentes estadísticas y documentales, de la propia investigación directa, hemos ido alcanzando conclusiones de diferente entidad. Unas relativas al estado de la cuestión de postulados científicos, otras relativas a destacar los que pueden entenderse puntos esenciales de algunos temas claves, como son por ejemplo líneas políticas de desarrollo rural o de género. Otras conclusiones son resultado de los análisis de los datos, obtenidos de fuentes estadísticas o los de carácter primario, generados en el proceso de la investigación. Respecto a ellos, el logro de la investigación es convertir los datos en información en sí misma, entendida la información como el nivel en la pirámide del conocimiento en la que los datos toman sentido al analizarse en sus interrelaciones. Culminando esta pirámide, la investigación nos ha permitido concretar unas conclusiones, basadas en las precedentes, y de carácter más general.

Al elaborar este capítulo de conclusiones se ha escogido seguir la estructura del trabajo, por lo que éstas serán agrupadas en tres epígrafes, de acuerdo con la diferente naturaleza de los mismos.

En el primero recoge unos apuntes derivados del rastreo bibliográfico y del análisis de las referencias consultadas, en relación al enfoque de género en la disciplina geográfica así como a la incorporación de dicha perspectiva en los planteamientos de desarrollo rural, que son los que componen el contexto teórico de esta investigación.

El segundo epígrafe presenta las apreciaciones observadas tras analizar el entorno espacial y laboral en el que se enmarca el objeto de estudio de este trabajo, desarrollados en la segunda parte del texto.

El tercer epígrafe expone las conclusiones extraídas tras el análisis del empresariado rural femenino, tema que constituye el objeto específico de investigación. La razón de emplazar en este lugar de la redacción el tratamiento de esta parte del texto, no responde únicamente a la pretensión de seguir el mismo orden del resto del trabajo. Considerando que las dos primeras secciones constituyen

para la última sendos marcos de referencia, teórico o conceptual en el primer caso, geográfico y laboral en el segundo, nos parece que la línea seguida es la más adecuada, con el fin de clarificar la exposición y hacer más comprensible las conclusiones generales alcanzadas y que exponemos sintéticamente al final del trabajo.

I. CONCLUSIONES SOBRE LA INCORPORACIÓN DEL ENFOQUE DE GÉNERO EN LA GEOGRAFÍA Y EN EL DESARROLLO RURAL.

1. El enfoque de género en la Geografía.

Las conclusiones derivadas del análisis de esta cuestión han sido las que siguen:

La aparición del enfoque de género en las Ciencias Sociales tiene lugar en la década de los setenta del pasado siglo XX, y su emergencia se debe a dos factores principalmente. En primer lugar es favorecida por una serie de cambios en los terrenos ideológico, social, cultural y económico, que inciden en el florecimiento del movimiento feminista. En segundo lugar cuenta con la evolución de las propias disciplinas sociales y la reacción antipositivista como principal elemento a su favor.

La Geografía manifiesta cierto retraso en la incorporación de la perspectiva de género con respecto a otras disciplinas. El motivo de ello es la mayor dilación en producirse la confluencia de los factores determinantes anteriormente mencionados, debido a su vez a cuestiones internas a la propia Geografía. Éstas se refieren esencialmente a la resistencia mostrada por la comunidad geográfica ante la aceptación del enfoque de género.

Las aportaciones realizadas por el enfoque de género a la disciplina se basan principalmente en la revisión crítica hacia determinados planteamientos teóricos y tendencias metodológicas y en la amplitud de miras al incorporar una nueva perspectiva en el tratamiento de los temas. Para no ser reiterativos en lo que ya ha sido expuesto en el primer capítulo de este trabajo, a él nos remitimos en lo que a esta cuestión se refiere. Señalar no obstante algunos elementos:

- La producción geográfica de género se extiende a numerosas áreas de la disciplina y atiende a gran parte de los temas tratados por la Geografía. No obstante es posible apreciar la predisposición hacia ciertas áreas temáticas, que se han visto sustancialmente enriquecidas con este enfoque: la Geografía Urbana, la Geografía Regional, la Geografía Industrial, la Geografía Social y la Geografía Rural.

- La Geografía Rural constituye uno de los campos más prolíficos en este sentido, pues la confluencia de los estudios rurales y el enfoque de género proporcionan un amplio campo de investigación.

- En comparación con el corpus bibliográfico internacional, la producción geográfica rural de género de nuestro país ha mostrado un retraso de más de una década en la aparición de estos estudios con cierta regularidad, en consonancia con la tardía entrada del auge feminista y con la invisibilidad de la mujer en el sector agrario.

- Los estudios rurales de género han reflejado los cambios experimentados por la sociedad rural, de manera que la recopilación bibliográfica efectuada en este trabajo permite observar una clara evolución temática, que se hace eco del cambio desde anteriores planteamientos agraristas hasta el marco más general de lo rural. El antes y el después en los estudios rurales de género se aprecia en el tratamiento de cuestiones como el papel de la mujer en la agricultura, que centró el análisis en los primeros tiempos. Posteriormente los trabajos reflejan el protagonismo reciente de determinados aspectos, los derivados de los procesos de cambio del espacio rural. Ello trae consigo la aceptación de nuevos y variados elementos que conforman la ruralidad. Entre ellos, el papel de la mujer en la renovación de la sociedad rural constituye el principal y más reciente tema que centra la atención de los estudios rurales de género. Dentro de este tema genérico, emergen en el análisis toda una serie de aspectos más específicos: el papel de la mujer en la desagrarización y en las nuevas funciones de la ruralidad, la reestructuración de la unidad familiar, la profesionalización de la mujer, las nuevas tendencias en los movimientos migratorios, la mujer y el medio ambiente, etc.

2. El Desarrollo Rural.

Las ideas a destacar en relación a este planteamiento son:

- La política regional ha adquirido diferentes orientaciones plasmadas en distintas líneas de actuación, con el objetivo de promover el desarrollo de áreas desfavorecidas. La forma de alcanzar este fin es lo que distingue a los diferentes modelos de planificación económica regional, los cuales han evolucionado desde planteamientos basados en el crecimiento equitativo y en la redistribución de la riqueza, hasta el más reciente y actualmente en vigor, que es el modelo de desarrollo rural endógeno.

- La situación recesiva originada en la crisis energética de 1973 guarda relación directa con la nueva orientación de la política regional, al desencadenar un profundo cambio económico, social y tecnológico en el contexto de los países industrializados. La nueva situación plantea nuevos problemas a la política regional, que se ve en la necesidad de redefinir sus esquemas para atenderlos.

- Como resultado del proceso de cambio anteriormente citado, el nuevo modelo de política regional desplaza la atención dada al objetivo de equidad territorial sustituyéndola por la confianza en las regiones y en su capacidad para superar sus limitaciones, en base a sus propios recursos. En consonancia con esto, la planificación centralizada cede paso a un mayor peso de las administraciones regionales.

- La evolución de la política regional europea constituye un ejemplo que refleja estos cambios a través de las distintas etapas que ha atravesado, desde los primeros planteamientos comunitarios en los que la política regional era prácticamente inexistente, hasta el papel esencial que en la actualidad desempeña, siendo uno de los ejes propulsores de la Unión Europea. Cabe señalar lo siguiente:

- La toma de conciencia de los desequilibrios regionales tras la crisis de los setenta; la perspectiva de un mercado único y la incorporación de los países meridionales avanzados los ochenta; el agravamiento de las diferencias entre las regiones con respecto a la situación de la década anterior, y las previsiones ante la ampliación de la Unión hacia el este en los últimos años, constituyen el marco social, económico y político que ha animado la evolución experimentada por la política regional comunitaria. La creación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en 1975, la reforma de los Fondos Estructurales en 1988, su actualización en 1993, y los planteamientos expuestos en la Agenda 2000, suponen los hitos que marcan el proceso seguido. Resultado de la evolución de la política europea y en respuesta al enorme peso que las áreas rurales

adquieren en la totalidad de las regiones desfavorecidas, el desarrollo rural es en la actualidad uno de los ejes de aquélla.

- El papel representado por Andalucía en el contexto regional europeo, se corresponde con la realidad de un espacio que refleja en gran medida las características de las áreas rurales desfavorecidas. La situación social y económica de la región la sitúa de lleno en el objetivo 1, haciéndola partícipe de los mecanismos diseñados a atender su problemática, y beneficiaria en definitiva del modelo de desarrollo regional europeo.

- Los Planes de Desarrollo Regional definen los objetivos a alcanzar y las líneas a seguir para la superación de los problemas detectados en las áreas, y son diseñados por los Estados miembros en colaboración con las administraciones regionales, para ser presentados a la Comisión previamente a la aprobación de los Marcos Comunitarios de Apoyo. En el caso español y andaluz, los Planes de Desarrollo han mostrado una evolución. El primero de ellos, presentado para el período 1988-1993, adolece de ciertas carencias basadas en la falta de concreción en la definición de actuaciones y en la falta de concertación entre las administraciones central y regional. El Plan de Desarrollo Regional 1994-1995 y el Plan Económico de Andalucía Horizonte 2000, aportan el doble objetivo del crecimiento sostenible y de la mejora de la calidad de vida. Ambas cuestiones incorporan la perspectiva de género, desde la consideración de que la equidad social y la igualdad de oportunidades son elementos esenciales en la consecución de la cohesión social y económica. En este sentido, la persistencia de situaciones de marginación de ciertos colectivos, entre ellos el femenino, constituye un obstáculo al desarrollo sostenible.

- La formulación del desarrollo rural presenta una serie de elementos que se exponen sintéticamente:

- Se basa en la superación de la idea de crecimiento agrario y en la generalización de presupuestos más amplios, donde la idea de lo rural responde en mejor medida a las múltiples facetas que componen una sociedad más compleja en contenidos. Ésta experimenta un proceso de reestructuración profunda que demanda la adopción de un enfoque plurisectorial que atienda las necesidades y carencias de las que adolece.

- El desarrollo rural endógeno resulta de la reflexión científica sobre la realidad observada y sobre las necesidades sociales, que han dado pie a la

evolución conceptual desde un desarrollo rural inicialmente dirigido al Tercer Mundo, hasta la definición de un modelo de desarrollo de componente local destinado a las áreas rurales desfavorecidas en el contexto de las sociedades postindustriales. Su formulación teórica y práctica se fundamenta en la consideración y reconocimiento de los desequilibrios entre regiones y del carácter específico de los procesos económicos y sociales que inciden en la sociedad rural. El concepto de sostenibilidad que complementa y enriquece al modelo, responde a la preocupación por la conservación del medio y la compatibilidad de ésta con los procesos de desarrollo económico y social promovidos.

- En consecuencia con lo anterior, el modelo de desarrollo rural endógeno se apoya en varios elementos: en primer lugar, la finalidad de crecimiento económico es sustituida por la de desarrollo social y económico, con la mirada puesta en el logro de cohesión e igualdad entre las áreas. En segundo lugar, el enfoque sectorial deja paso al integrado, entendiendo que el desarrollo debe atender todos los ámbitos y todos los sectores. En tercer lugar, el éxito y el sostenimiento del desarrollo rural precisa de una serie de factores: el espacio receptor de los procesos, que deja de ser un mero receptáculo para convertirse en elemento activo del desarrollo; la nueva referencia territorial, que centra la atención en el marco local, aunque sin perder de vista la necesaria integración de éste en el más amplio contexto global; los recursos humanos como elemento esencial en los procesos, de acuerdo con el papel a desempeñar por la población autóctona en lo que debe ser un desarrollo endógeno; es fundamental la tecnología y su acercamiento a la población, acercamiento que consiste no solo en la disponibilidad de aquella sino en el conocimiento y óptimo aprovechamiento de la misma por parte de ésta; el papel de la intervención pública, que se caracteriza por la mayor responsabilidad de los gestores locales, y por la importancia concedida a la concertación y colaboración entre las instancias de todas las escalas competenciales.

- Los proyectos en los que se espera descansa el desarrollo son de pequeña dimensión, frente al protagonismo que en momentos anteriores han tenido los de gran envergadura (de lo macro a lo micro). En consonancia con lo anterior y con la pretensión de implicar a la población local, las pequeñas y medianas empresas del entorno constituyen el prototipo de entidad. Las características que las hacen idóneas para el modelo de desarrollo son la flexibilidad y capacidad de adaptación ligadas a su pequeño tamaño, su importancia en la creación de empleo debido a ser intensivas en el factor

trabajo, y el hecho de no necesitar grandes inversiones para funcionar, elemento que las acerca al alcance de economías más modestas sin que se precise necesariamente la adopción de riesgos financieros inabarcables para la población local.

- A tenor del tejido productivo que se espera promover o renovar, las formas de trabajo acordes son: el autoempleo, en estrecha relación con la creación de microempresas; la flexibilidad, a través de fórmulas elásticas de trabajo (trabajo a domicilio, jornadas de horarios flexibles, relaciones laborales en las que pesa menos el sindicalismo que las de tipo informal); la pluriactividad como estrategia que posibilita que las familias rurales disfruten de un nivel de vida aceptable a partir de la complementariedad de rentas, que por sí solas no permitirían el mantenimiento de las unidades familiares ni el sostenimiento del propio desarrollo rural. Un ejemplo de ello lo constituye la actividad agraria, que encuentra en la plurirrenta la posibilidad de permanencia.

- En las características del modelo residen las carencias señaladas por algunos autores:

- En lo relativo a la actuación pública, el carácter imprescindible de la cooperación entre administraciones lleva implícita la fluidez de sus relaciones, aspecto que no siempre está presente; la descentralización administrativa que se promueve precisa de cierta flexibilidad en las formas de organización del Estado, lo que puede no corresponderse con la realidad; la responsabilidad y confianza depositada en los gestores locales cuenta con una autonomía política o una capacidad de gestión que no necesariamente responde a las expectativas planteadas.

- En lo que respecta al problema estructural del desempleo y a la consecución de la equidad social, la esperanza puesta en la pluriactividad y en el autoempleo, cuenta para el primer supuesto con la persistencia de la unidad de familiar como unidad de producción lo que contrasta con la tendencia actual, y para el segundo (el autoempleo) hace recaer en la iniciativa individual la resolución del problema, lo que puede pecar de exceso de confianza.

- La validez de todas las PYMEs como tipo ideal de empresa es cuestionada en primer lugar por la limitada viabilidad de las mismas frente a entidades mayores en el libre mercado. En segundo lugar, por el hecho de que su capacidad de generar empleos se apoya en modos de producción extensivos,

lo que se opone a la innovación tecnológica. Según estas limitaciones y dado que el modelo de desarrollo ha de integrarse en el sistema de producción capitalista, el sostenimiento de las PYMEs precisa de la intervención estatal o de fórmulas alternativas, como son la integración empresarial o la Economía Social.

- La aplicación práctica del modelo de desarrollo se dimensiona en la reforma de los Fondos Estructurales, en la reactivación de las medidas de acompañamiento y en el diseño de medidas específicas. En este último aspecto, la Iniciativa Comunitaria LEADER responde a las características del modelo de desarrollo (promoción de actividades económicas no agrarias, explotación de las potencialidades naturales, sociales y económicas locales). Para no repetir lo expuesto en el texto, nos limitaremos a señalar:

- Las tres iniciativas LEADER que se han desarrollado, muestran una evolución en la estrategia de actuación. La primera se caracteriza por el peso de la libertad de actuación de los grupos locales; la segunda restringe este concepto en respuesta al principio de subsidiariedad ligado a la reforma de Maastricht, y concede más importancia al trabajo en red de grupos Leader procedentes de distintos países, basado en el intercambio de conocimientos; la tercera acentúa esta última cuestión pasando al desarrollo de actuaciones comunes entre los grupos transnacionales, y corrige la anterior restricción impuesta a la capacidad de iniciativa de los actores locales.
- El programa PRODER es aplicado en exclusividad al territorio español, e ideado por iniciativa española para atender las áreas no beneficiadas por el segundo LEADER. Comparte con él los presupuestos teóricos, los objetivos y las estrategias de actuación.
- Los planteamientos de cara al futuro son formulados en la reforma prevista por la Agenda 2000. Se materializan en LEADER + y en PRODER II, e introducen como novedad la perspectiva de género en la propia regulación de los Fondos Estructurales.

3. El enfoque de género en el Desarrollo Rural.

El enfoque de género en el desarrollo rural, se justifica en el papel de la mujer como referente en los diferentes procesos de cambio de intervienen en la reestructuración del medio rural:

- La mejor formación de la población, las expectativas ligadas a ello y las limitadas alternativas laborales del medio rural determina el éxodo de los jóvenes. Ello incide especialmente en las jóvenes, porque las dificultades de integrarse en el mercado laboral rural son mayores para el género femenino debido a la naturaleza de las actividades tradicionalmente realizadas.

- Este proceso es contrarrestado en los últimos tiempos por la redistribución espacial de la población, favorecida por la mejora de las comunicaciones y la posibilidad de efectuar desplazamientos diarios entre lugar de residencia y lugar de trabajo. Para ello es preciso contar con movilidad, hecho que también manifiesta diferencias de género por: la tradicional adscripción femenina a las tareas relacionadas con las responsabilidades familiares, que reducen su disponibilidad de tiempo; el añadido de la insuficiente dotación de servicios que aligeren las cargas, y la limitación de los medios públicos de transporte, directamente proporcional al grado de aislamiento de las áreas rurales. Por todo ello, las mujeres no se benefician igual que los hombres del fenómeno de redistribución espacial de la población, y el éxodo rural femenino tiende a mantenerse.

- La emigración selectiva compromete la regeneración demográfica, y condiciona el éxito del modelo de desarrollo (uno de cuyos pilares es el factor recursos humanos). Reconociendo esta realidad, su estrecha relación con el género y la necesidad de afrontarla, los planteamientos de desarrollo sostenible incorporan la perspectiva de género.

- La reducción del éxodo femenino supone proporcionar oportunidades laborales en el entorno diferentes a las tradicionales, habida cuenta de su falta de correspondencia con las expectativas y posibilidades de las mujeres.

- La diversificación de los mercados laborales rurales se apoya en las nuevas funciones de la sociedad rural, asociadas a las nuevas demandas ambientales, recreativas, turísticas y residenciales. La naturaleza de las actividades a ellas ligadas permite hablar de la 'terciarización del medio rural'. La razón de ser de este fenómeno también se basa en el déficit de prestaciones derivado del 'repliegue estratégico' de servicios sociales, comerciales, de transporte, etc. que responde a los criterios de rentabilidad económica.

- La diversificación de funciones del medio rural se basa tanto en las nuevas demandas de ruralidad y la derivada terciarización de los mercados laborales, como en la nueva orientación de actividades tradicionales, apoyada en el origen local y en el componente artesanal. Esto abre un abanico de oportunidades de empleo, la mayor parte de las cuáles han sido recogidas como 'Nuevos Yacimientos de Empleo'. Para la mejor comprensión de éstos remitimos a los capítulos correspondientes en el texto. En lo que respecta a su papel en la integración laboral de las mujeres, destacar lo siguiente:

- Las posibilidades al respecto se centran en los sectores de actividad de acusada presencia femenina, o en los que por su naturaleza se relacionan con las capacidades tradicionalmente reconocidas en el colectivo femenino: el turismo rural, los servicios, las actividades ligadas a la conservación del patrimonio, del medioambiente y de la cultura locales, y ciertas formas de industrialización rural.

- En lo relativo a la capacidad de retener a la población en sus entornos, ésta se encuentra limitada por el carácter precario de estos empleos, debido a lo estacional de las actividades. En este sentido, la complementariedad de rentas se plantea como la estrategia a seguir y que hace posible el sostenimiento de aquéllos.

- La pluriactividad o complementariedad de rentas constituye un nuevo nexo entre género y modelo de desarrollo, apoyado esencialmente en la reconocida versatilidad del trabajo femenino, que las hace especialmente aptas para afrontar la diversidad de actividades ligadas a la plurirrenta.

- El reconocimiento del papel femenino en los procesos de desarrollo queda reflejado en la integración de la perspectiva de género en los distintos enfoques de desarrollo, y como éstos ha experimentado una evolución. Sin entrar en los sucesivos planteamientos que integran género y desarrollo (enfoques *Mujer en el Desarrollo*, *Enfoque de Género o Género y Desarrollo*), cabe señalar que las estrategias a través de las cuales se ha incorporado la cuestión del género muestran así mismo una evolución cualitativa. La 'equidad de género' dirigida a la equiparación de derechos entre géneros dio paso a la estrategia de 'mainstreaming', integral frente a la anterior por cuanto que incorpora de manera transversal la perspectiva de género en todas las esferas y desde la planificación misma de las políticas. La estrategia de

'empoderamiento' pretende incrementar la capacitación de las mujeres como vía de acceso y de mayor participación en la sociedad civil.

- Muestra del reconocimiento del papel femenino en la sociedad, las instancias públicas incorporan la perspectiva de género en la planificación, a través de un complejo aparato institucional ampliamente recogido en el texto, que se extiende a todas las escalas competenciales, y que de forma directa o indirecta atienden la cuestión de género. En este variado organigrama descansa la planificación, gestión y aplicación de los programas y ayudas de género. A este respecto conviene aclarar algunos puntos:

- Distinguir dos orientaciones. De un lado, se encuentra la planificación destinada a la consecución de la igualdad de oportunidades, principio reconocido por la Unión Europea como objetivo fundamental en el Tratado de Ámsterdam (1997). De otro lado, las políticas públicas que atienden las necesidades de las mujeres rurales, que se aglutinan en torno al impulso, promoción y desarrollo de las mujeres en el sector productivo. La planificación trata esta cuestión de forma tanto específica (planes concretos para las mujeres rurales) como transversal (programas que integran el género desde la base).
- Para la primera orientación, en el contexto normativo en el que se integran los programas, la Unión Europea marca las pautas y líneas de actuación a través de los *Programas de Acción sobre Igualdad de Oportunidades*, de los que se han diseñado cinco hasta la fecha. Las administraciones de menor escala concretan y adaptan los planteamientos comunitarios, por medio de los *Planes para la Igualdad de Oportunidades para las Mujeres* en España, y de los *Planes de Igualdad de Oportunidades de la Comunidad Andaluza* en la región.
- Para la segunda orientación, en lugar de un marco normativo que trate de manera específica y exclusiva la integración de género y desarrollo, las anteriormente mencionadas estrategias (equidad de género, transversalidad, empoderamiento) son las que proporcionan contenido teórico y marcan la incorporación de la cuestión de género al modelo de desarrollo. El ejemplo de ello lo constituye la segunda estrategia (transversalidad): a través de ella, el género es integrado en todas las facetas de la política europea, entre ellas el desarrollo rural, y la adopción oficial y explícita de la misma tiene lugar en el *IV Programa de Acción Comunitaria*.

- En consonancia con lo anterior, las actuales Iniciativas Comunitarias EQUAL, LEADER + e INTERREG, inciden transversalmente y desde sus respectivas competencias en la incorporación del principio de igualdad de oportunidades.

- Como resultado de la aplicación de los principios y estrategias, la planificación diseña medidas e instrumenta los mecanismos necesarios para su puesta en práctica y gestión. Expuestas en el texto, destacar lo siguiente:

- Manteniendo la misma tendencia en la distribución de competencias, las actuaciones desarrolladas en la región andaluza y en la provincia se integran en las diseñadas con referencia al ámbito nacional, que a su vez se encuadran en las europeas, procedimiento que contempla la adaptación de los planteamientos generales a las circunstancias propias de cada ámbito espacial.

- Por lo que respecta a las dirigidas a mujeres rurales, las líneas que marcan las actuaciones en Andalucía son esencialmente la incorporación del género en el desarrollo rural, y el fomento al empleo femenino. En la provincia se aprecia una disposición similar.

La fuerte implicación del género en la política de desarrollo rural es la conclusión final de este apartado. Ello es así también en lo que se refiere a los presupuestos inmediatos, como lo muestra la importancia concedida a la sostenibilidad, a lo que se encuentra ligada la concertación e interacción de todos los que han de intervenir en los proyectos territoriales, entre los cuales la mujer ocupa una posición reconocida.

II. CONCLUSIONES SOBRE EL CONTEXTO ESPACIAL Y EL ENTORNO LABORAL.

1. El entorno geográfico.

Las conclusiones deben reverenciarse a la hipótesis de partida, la asimilación del espacio rural malagueño al diagnóstico de la Comunidad respecto a los espacios rurales en crisis.

En este diagnóstico, la montaña constituye por definición el medio ambiente que mejor concreta el carácter estructural de la crisis. Por lo que respecta al territorio malagueño, el conocimiento geográfico de esta provincia deja sobradamente constatado el carácter montañoso de la misma y la incidencia del relieve en aspectos claves como la organización agraria o la accesibilidad, factores que están en la base de su organización humana y forman el trasfondo de su diferente nivel de depresión socioeconómica en la etapa reciente.

Como ejemplo de ello, la Comarca de Antequera se beneficia de la localización en su interior del eje del Surco Intrabético, vía natural de comunicaciones que ha hecho de este espacio un nudo de vital importancia en la red básica funcional, cuyo papel se ha reforzado con la modernización de las infraestructuras de comunicación. En contraposición a este hecho, el resto de las comarcas manifiestan, aunque en diferente grado, problemas de accesibilidad.

La comarca de Ronda es la unidad espacial que presenta mayores problemas en este sentido, relacionado con una orografía que no ha evitado que el espacio se articule internamente, presentando una marcada macrocefalia en torno a la cabecera comarcal en agudo contraste con el resto. Este desequilibrio se manifiesta no sólo en las marcadas diferencias demográficas entre Ronda y los demás municipios, sino en la vitalidad económica y social de aquélla frente a la apatía que predomina en éstos.

La comarca de Vélez o Axarquía se articula en torno a dos ejes naturales de comunicaciones, la ladera montañosa abierta al litoral y el valle del río Vélez, que desempeñan un papel fundamental en las relaciones de la comarca con el exterior, y en la organización económica y humana del territorio. Reforzados por las infraestructuras modernas de comunicación, presenta menores problemas de accesibilidad de la comarca de Ronda.

La comarca del Centro Sur constituye el espacio más heterogéneo, integrado por dos ámbitos geográficos de diferente entidad y por tanto de distinta articulación humana. El área correspondiente al litoral ha sido el más beneficiado por los procesos de urbanización y por el desarrollo de la actividad turística. Frente a ello, el espacio bañado por el Guadalhorce muestra un carácter rural, que se acentúa en función de la mayor o menor influencia del espacio metropolitano y/o litoral.

En cuanto a la **población**, la depresión demográfica es otro aspecto que como consecuencia de la crisis productiva y estructural forma parte del diagnóstico de la crisis rural. En relación a este aspecto del diagnóstico, podemos destacar del análisis realizado algunos hechos concretos.

El primero es la progresiva descomposición del doblamiento rural, que pierde efectivos, y adquiere una estructura que limita sus recursos humanos. Al respecto vamos a destacar sólo algunos apuntes esenciales:

- El poblamiento rural histórico de la provincia malagueña se ha caracterizado por su densidad en el número de entidades, y por el predominio de pueblos pequeños, así como por una estructura urbana de cabeceras comarcales con un eficiente papel de reequilibrio territorial. Pero grandes transformaciones sociales y territoriales desde mediados del siglo XX, han incidido en el poblamiento dando como resultado una red de asentamientos más desequilibrada: la emergencia de aglomeraciones urbanas del litoral y el deterioro grave de las entidades de la montaña son los principales rasgos.

- La crisis demográfica ligada a estos cambios ha afectado lógicamente a la red de asentamientos. El declive rural ha traído consigo la desaparición de núcleos de más de 10000 habitantes, y que sean escasos los de más de 5000.

- Además ha tenido lugar la emergencia de núcleos periurbanos y de núcleos turísticos rurales constituyen fenómenos con características propias.

- La trayectoria demográfica del espacio provincial malagueño manifiesta así tendencias divergentes. La marcada vitalidad del litoral ligado a su mayor dinamismo social y económico, hace que el declive rural precise del análisis a escala municipal para ser apreciado:

- La atonía del interior frente al litoral explica que los municipios de la comarca de Ronda (exceptuando la cabecera) y los del medio interior de la comarca de Vélez muestren el mayor declive demográfico.
- En el caso opuesto se encuentran los espacios costeros, que son el medio litoral de la comarca de Vélez y de la comarca Centro, así como los espacios bajo su influencia.

- El análisis de la estructura de la población por edad y sexo ha revelado lo siguiente:

- El proceso de cambio ligado al descenso de la fecundidad y a la prolongación de la esperanza de vida, que ha afectado a la pirámide demográfica de manera generalizada en la sociedad postindustrial, también se refleja en el espacio analizado, y agudiza la depresión de los espacios en declive.
- Las diferencias internas se manifiestan esencialmente en el peso de los ancianos, que se agrava especialmente en los municipios de montaña, frente al menor nivel de envejecimiento del espacio litoral y su área de influencia.
- La persistencia de la emigración y el carácter selectivo de la misma tiene incidencia en la estructura por sexos, en aspectos destacados como claves en la literatura del género. De un lado, la relación entre los sexos muestra la menor proporción de mujeres en edad activa en los municipios de menor entidad, fenómeno cuya intensidad es inversamente proporcional al volumen demográfico. La dimensión del problema se aprecia dado el importante número de municipios donde la relación de mujeres y hombres en edad activa ronda el 80%. Ello se encuentra ligado a efecto selectivo del éxodo rural, donde la mayor incidencia en el género femenino indica su mayor dificultad para cubrir sus aspiraciones en el medio rural. De otro lado, la proporción de ancianos y niños respecto a la población femenina en edad activa, expresa la diferencia que existe entre el espacio rural, con un mayor peso de la población teóricamente dependiente, y el urbano. Este hecho se contrapone a la menor disponibilidad de servicios relacionados con la atención a esta población (residencias de ancianos y guarderías esencialmente) en los espacios donde ésta tiene más peso respecto al colectivo femenino. La adscripción del mismo a su cuidado y las apreciaciones señaladas configuran una situación que dificulta la inserción laboral femenina.

Por lo que respecta a la **modernización económica** de la sociedad rural, el tercer pilar del diagnóstico es referente a la debilidad productiva, en la que se suma la desagrarización rural y la dificultad de la diversificación de actividades. Las conclusiones extraídas se exponen a continuación:

- Del análisis de las explotaciones agrarias se desprenden algunas apreciaciones:

- Se observa el descenso de la superficie labrada con dos tendencias de cambio: la *intensificación* productiva en áreas y aprovechamientos de mayor rentabilidad (regadío y agricultura intensiva), y *abandono* de tierras y explotaciones marginales, fenómeno muy presente en la montaña (explotaciones de reducido tamaño y prácticas de escasa rentabilidad). Ello desemboca en la reducción de la superficie labrada.

- En este proceso también ha tenido un significativo peso la presión de la urbanización, que constituye un potente factor de cambio en especial en la Comarca Centro. En este sentido, la tensión entre urbanización y actividad agraria se agudiza en los municipios periurbanos, donde la trayectoria descrita por el número de explotaciones indica sin lugar a dudas que el uso urbanístico prevalece.

- El sostenimiento de las pequeñas explotaciones descansa en el regadío intensivo y en la pluriactividad, y la continuidad de las mismas depende de sus márgenes positivos de rentabilidad. En este sentido, las explotaciones que necesitan apoyo económico (de otras rentas familiares o de subvenciones) tienen un futuro incierto.

El descenso de la superficie labrada no implica la pérdida del valor de la producción agraria, pero sí supone el descenso del papel de la actividad en la sociedad rural.

- El análisis de la estructura ocupacional del mercado de trabajo permite comprender la adaptación del mismo al proceso de desagrarización anteriormente expuesto. A este respecto cabe señalar:

- La diversificación de la actividad es aún muy limitada en el espacio rural: la distribución sectorial del empleo confirma el peso que aún mantiene la actividad agraria; este hecho se acentúa en las entidades de menor tamaño, que no se ajustan al perfil de pluriactividad rural; la importancia relativa de la ocupación agraria es matizada por la influencia de la actividad urbana, lo que se refleja en las diferencias comarcales.

- La construcción y los servicios son las actividades que completan la estructura ocupacional del espacio rural, con un importante peso de la primera apoyada esencialmente en demandas externas. Frente a ellas, la industria se

encuentra escasamente representada, a excepción de los fenómenos puntuales de crecimiento industrial de carácter local.

- La situación anterior contrasta con los espacios litorales, donde la actividad turística y la urbanización explican el mayor peso de los servicios en la ocupación.

- La escasa diversificación productiva y la dependencia de la ocupación agraria tiene como consecuencia un mercado laboral limitado. Al examinar los indicadores de su volumen (tasas de actividad, ocupación y paro), se desprende:

- La tasa de actividad (debilitada a medida que se reduce el tamaño de los asentamientos) y la incidencia de los mercados laborales más fuertes de ciertas áreas (como el litoral y las cabeceras comarcales) sobre la población de los espacios cercanos (base de la movilidad diaria trabajo-residencia), muestra la debilidad de los mercados laborales locales de las áreas rurales.

- En cuanto a las tasas de paro y ocupación, la imagen positiva que proyectan no es real. La emigración estructural de los jóvenes, el recurso a empleos en otras localidades, y el paro encubierto de la agricultura enmascaran la situación real. En este sentido, el menor peso del paro no refleja un mercado laboral local fuerte. Más bien se apoya en: el carácter externo de los empleos, en la menor demanda laboral de los que han emigrado, y en una actividad agraria de ocupación eventual y con subsidios a ello ligados.

El análisis demográfico, o los apuntes del mercado de trabajo, confirman la situación de crisis del espacio rural malagueño, excepción hecha del litoral, o la situación de dependencia de las zonas litorales de parte del espacio rural provincial. Bajo estos parámetros la crisis rural es más grave que lo que permite detectar la cierta estabilidad demográfica y, aspectos no incluidos en el estudio pero sí observados en el trabajo de campo, de la calidad de vida rural. Ello indujo en su momento a plantear como hipótesis la incidencia fuerte de las transferencias sociales, y el análisis efectuado así lo corrobora.

Por lo que se refiere a las **políticas de sostenimiento del medio rural**, éstas atienden las necesidades derivadas de procesos como el descrito. Lo hacen desde una doble perspectiva: por un lado están las transferencias de rentas, que intervienen como ayudas a las rentas de la población rural, con el objetivo de evitar el

despoblamiento. Por otro lado se encuentran las acciones integradas que pretenden fomentar el desarrollo rural y dinamizar la economía de las áreas desfavorecidas mediante el fomento a las iniciativas de empleo. El análisis de las llevadas a cabo en la provincia malagueña permite extraer algunas observaciones:

- En cuanto a las transferencias de rentas, éstas son muy importantes para la obtención de determinados niveles de renta y la elevación del nivel de vida de la población rural.

- El peso que adquieren en la renta familiar se incrementa a medida que se debilita el nivel económico local, y en algunos municipios llegan a superar a los ingresos procedentes de las actividades productivas. Esta situación se aprecia en los municipios de menor entidad de las comarcas interiores, afectados por la atonía económica y privados de la influencia de economías más saludables.

- La apreciación negativa de lo anterior apunta a la debilidad económica. La positiva se apoya en los beneficios de este mecanismo social de sostenimiento de la población rural.

- En cuanto a las acciones integradas sobre la provincia, ésta se ha beneficiado de los programas LEADER I y II y del programa PRODER. En este respecto cabe señalar:

- Observando conjuntamente los dos períodos de aplicación, se ha apreciado una trayectoria positiva en cuanto al nivel de inversiones, al alcance espacial de las medidas, al incremento del número de proyectos, al grado de compromiso de la iniciativa privada y al carácter local que predomina entre los beneficiarios de los programas. Todo ello apunta hacia una valoración positiva de éstos.

- Las consideraciones menos favorables son: el escaso grado de diversificación productiva de los proyectos, que muestran una clara polarización en torno al turismo rural, y dentro de él, a la creación y acondicionamiento de los alojamientos rurales; la falta de coordinación entre las administraciones se ha traducido en problemas de financiación y gestión, lo que ha retrasado el inicio de las acciones; el escaso peso de las cuestiones medioambientales y ecológicas; la limitada aportación financiera para infraestructuras y

equipamientos colectivos, elementos esenciales para el afianzamiento del tejido socioeconómico.

Las dificultades observadas cuestionan la capacidad de estas zonas para afrontar por ellas mismas la consolidación de los procesos de desarrollo iniciados, habida cuenta de su evidente dependencia de las ayudas, y de las carencias señaladas. En este respecto y con la mirada puesta en el futuro inmediato, sería interesante trabajar en dos líneas: corregir los aspectos más débiles observados en anteriores períodos de aplicación, y realizar un seguimiento de las acciones llevadas a cabo, con el fin de asegurar el óptimo aprovechamiento de las inversiones.

2. El mercado laboral.

En las dos últimas décadas se asiste a una serie de cambios en la sociedad, y entre ellos destacamos la incorporación de la mujer al **mercado laboral**. Este hecho comporta algunos aspectos a señalar:

Se ha observado la tendencia que las mujeres manifiestan a incorporarse a la población activa preferentemente mediante la condición de parada. Esta situación es común a los distintos ámbitos espaciales considerados (España, Andalucía y Málaga), pero en los últimos años la economía malagueña muestra una mejor capacidad para absorber a las activas.

La relación entre géneros señala la peor posición del colectivo femenino en las tasas de actividad, ocupación y paro aunque: las distancias se han reducido en los últimos años, si bien la región muestra la situación más desfavorable en este sentido.

La situación de desventaja del género femenino con respecto al masculino es una circunstancia que viene repitiéndose en otras cuestiones relacionadas con el empleo.

Es así en la situación profesional a través de las mayores dificultades encontradas para promocionar o acceder a empleos como asalariadas, hecho que guarda relación con el significativo incremento relativo de empresarias.

En el tipo de contratos la discriminación se manifiesta en la temporalidad de los contratos, en la precariedad e inestabilidad laboral, que caracterizan en mayor medida el empleo femenino que al masculino.

La desigualdad también se materializa a través de los salarios, tanto en la cuantía de los mismos como en la adscripción de las mujeres a ocupaciones de inferior jerarquía y remuneración que los varones.

En lo que se refiere al paro, las mujeres tienen mayor protagonismo en las tasas de paro y muestran respecto a los varones mayores dificultades en acceder al primer empleo.

La estructura ocupacional concentra al colectivo femenino en torno al sector de los servicios, lo que ocurre con especial incidencia en la provincia, en lógica correspondencia con la estructura productiva más terciarizada que la de otros espacios. Esto sin embargo no es extensible al espacio rural malagueño, cuya estructura productiva no reproduce la situación descrita, ligada a las áreas litorales y urbanas.

La polarización en torno a los servicios implica el añadido de la cuestionable calidad de los empleos ligados, en relación al predominio de los contratos temporales.

Estos elementos dibujan un perfil de clara desventaja de género, lo que se opone a una situación muy diferente en el terreno formativo.

Este panorama de discriminación sitúa el problema estructural del empleo en un plano que va más allá del volumen de trabajo. Afectadas no sólo por la falta de opciones laborales, sino además por el poco atractivo de las existentes, el autoempleo adquiere cierto peso como alternativa, muestra de ello es la evolución mostrada por el volumen de las empresarias, mayor en términos relativos que los varones.

En paralelo a esta tesitura, los **Nuevos Yacimientos de Empleo** centran la atención por posible papel respecto a la crisis del empleo, a lo que se añade su relación con ciertas demandas sociales ligadas al envejecimiento poblacional y a la incorporación femenina al empleo. A este respecto es de interés señalar:

- Dentro de los N.Y.E., los servicios de proximidad son el subgrupo que presenta mejores perspectivas como respuesta a las dos cuestiones mencionadas (desempleo y demandas sociales).

- Por la naturaleza de estos empleos, las mujeres constituyen el colectivo que mejor responde al perfil de productoras (son interpretados como la mercantilización de las tareas tradicionalmente adscritas al género, lo que las hace especialmente idóneas para desempeñarlos) y de usuarias (contribuyen a paliar las cargas ligadas a la vida familiar y afectiva).

- Las interpretaciones más positivas de este hecho residen en la potencialidad de este subsector como empleador y en la cobertura de las carencias del Estado Asistencial. Las más desfavorables se encuentran relacionadas con la calidad del empleo generado. En este sentido, se apunta el riesgo de reproducir en el ámbito productivo la desigual relación de género, mediante la polarización de las ocupadas en torno a este sector.

- Considerando lo cierto de ambas posturas, se plantea la conveniencia de recurrir a la cualificación y la profesionalización para subsanar las debilidades reconocidas en los servicios de proximidad, y aprovechar su potencial en la generación de empleo y la feminización de éste en mejores condiciones.

Por lo que respecta a las **políticas de empleo**, diseñadas para dar solución a los problemas relacionados con el tema laboral, conviene apuntar ciertos aspectos de las mismas que inciden en la cuestión del género:

- Su vocación de atender a las necesidades de la sociedad hace necesario un reconocimiento de las mismas. Los instrumentos que recogen, procesan y proporcionan información de base para la planificación tienen un papel incuestionable en el éxito de los resultados. En este sentido, señalan los autores que las fuentes estadísticas empleadas en nuestro país en lo relativo a las políticas de empleo (la Encuesta de la Población Activa), no son las más apropiadas debido a limitaciones conceptuales por las que la imagen que proporcionan de la realidad es parcial. Un ejemplo de ello es el concepto de *trabajo* del que parten en la recopilación y categorización de la información, ya que éste no considera la 'doble presencia' de las mujeres en la vida familiar y en la económica, ni sus implicaciones en la integración femenina en el empleo.

- El marco jurídico proporciona las herramientas legales en la planificación de políticas, por lo que su importancia es similar al elemento anterior. También en este aspecto aparecen limitaciones en nuestro país, donde las carencias del ordenamiento jurídico en materia de género se basan esencialmente en la lentitud en incorporar el concepto de *discriminación indirecta*, que ha sido reconocido por la jurisprudencia europea. Esto se refleja en la demora del proceso encaminado a eliminar las formas de tratamiento jurídico directa o indirectamente discriminatorio, que afectan a cuestiones como la igualdad salarial.

- Las políticas de empleo atienden la problemática de género incorporando el principio de Igualdad de Oportunidades, elaborando lo que se conoce como *medidas de acción positiva*. Sobre ello cabe señalar:

- Pueden ser cuestionadas por crear desigualdad en sentido contrario, pero sus defensores las justifican por su necesidad para lograr equidad real desde una situación de claro desequilibrio.
- El marco normativo en el que se insertan son los *Programas Comunitarios para la Igualdad de Oportunidades de las Mujeres*. Al adoptar la estrategia de transversalidad, el principio de igualdad es incorporado en la base de las planificaciones, entre ellas las de empleo.
- En este sentido, la U.E. coordina las políticas de empleo de los Estados miembros desde una política única a seguir, lo que se materializa en la elaboración de los Planes Nacionales de Empleo. De los cuatro pilares en que se asienta la política comunitaria, el IV atiende de forma directa la problemática de género.
- Los distintos *Programas Comunitarios...* elaborados hasta la fecha han sido analizados en los capítulos correspondientes, en los que se trata el contexto normativo también a escala nacional (*Planes para la Igualdad de Oportunidades para las Mujeres y Planes de Empleo*) y regional (*Planes de Igualdad de oportunidades de la Comunidad Autónoma Andaluza*). El análisis de los mismos muestra el peso que la estrategia de la transversalidad desempeña. En el caso español, se reconoce la evolución positiva en el desarrollo de las políticas activas, pero también se aprecian algunas carencias. Los autores señalan a este respecto el defecto normativo antes mencionado: la no consideración entre los

objetivos del concepto de *discriminación indirecta*, siendo la forma de discriminación más extendida.

- Las medidas llevadas a cabo en el ámbito regional y provincial son la concreción práctica que resulta de estos planteamientos. El análisis tanto de los marcos normativos en los que se inscriben las políticas, como las propias medidas e instrumentos que de ellas se derivan, permite constatar la evolución claramente positiva, en la que la adopción de la estrategia de la transversalidad se revela como factor esencial, por cuanto que las actuaciones parciales son superadas por concepciones integrales a través de la incorporación del enfoque de género en la base misma de los planteamientos de carácter global, como las políticas sociales y de empleo.

En relación a la eficacia de la planificación y a su incidencia en los problemas que atiende, es necesario llevar a cabo evaluaciones de la misma y de las medidas aplicadas. El objetivo de ello es optimizar los resultados de lo que se ha realizado y mejorar las sucesivas actuaciones.

III. CONCLUSIONES SOBRE EL EMPRESARIADO FEMENINO EN EL MEDIO RURAL.

Conviene señalar algunos aspectos previos. En cuanto a los relacionados con el proceso de extracción de información y acercamiento a la realidad:

- La falta de fuentes estadísticas que traten las cuestiones de peso en esta investigación, tanto por carencias de tipo conceptual ya señaladas (como las imprecisiones ligadas al concepto *trabajo*) como por no ofrecer datos municipales desagregados por género y edad en indicadores que interesaban a nuestro estudio.
- No se ha podido acceder a determinadas fuentes de gran interés para la selección de la muestra, debido a la legislación ligada a la protección de datos personales. Esto ha condicionado el recurso a fuentes alternativas, limitando el rigor que hubiéramos deseado caracterizara el proceso.

Por lo que respecta a la atención dada al empresariado femenino, se debe en parte al significativo aumento del mismo en los últimos tiempos, relacionado con las limitadas oportunidades laborales por cuenta ajena y la especial incidencia de este hecho en el medio rural.

Los estudios definen un perfil medio de empresaria andaluza, con determinadas tendencias relacionadas con la formulación jurídica, el tamaño de la entidad y la polarización en torno a ciertos sectores. Se identifican particularidades marcadas por la procedencia urbana o rural, relativas a la edad, formación y experiencia laboral.

1. El perfil de las empresarias entrevistadas.

La información obtenida de las entrevistas y cuestionarios permite señalar algunas apreciaciones.

Se han diferenciado dos colectivos en base al estado civil y a la presencia de ciertas responsabilidades relacionadas con la familia. En orden a sintetizar la exposición han sido identificadas como 'casadas' (con responsabilidades familiares) y 'solteras' (liberadas de aquéllas). La adscripción a uno u otro grupo tiene repercusiones de peso variable en las cuestiones que se han analizado.

En cuanto a los aspectos demográficos, cabe apuntar:

- La mayor parte de las entrevistadas se inscriben en el segundo colectivo, de modo que compaginan las responsabilidades familiares con las empresariales.
- La influencia de las responsabilidades ligadas a la familia se percibe en cierta medida en la dilación del comienzo de las iniciativas.

El nivel formativo no se corresponde con la falta de oportunidades laborales, en especial entre el colectivo de solteras.

El entorno familiar se muestra favorable a las iniciativas, actitud que difiere de la observada por otros estudios al respecto.

En el nivel de vida de las familias se aprecia:

- La tendencia hacia las rentas intermedias-altas, de procedencia laboral en su mayor parte.
- Variable peso de la plurirrenta, que se acentúa en los umbrales intermedios de renta.
- El papel de los ingresos ligados a la empresa es heterogéneo, aunque en un importante sector éste es considerable.
- La percepción de salario regular procedente de las empresas se relaciona con el grado de consolidación y con el cooperativismo.

Se ha atendido la percepción de la vida en el entorno por su relación con el grado de compromiso con el mismo. Los aspectos a señalar son los que siguen:

- La adscripción a determinado colectivo (de los dos mencionados) y el grado de ruralidad (en base al volumen demográfico y de la estructura de poblamiento) inciden en la configuración de la imagen sobre la vida en el entorno. El factor que más pesa es el derivado de las circunstancias personales; el segundo interviene matizando al anterior. De acuerdo con ello, la disponibilidad de servicios que faciliten la 'doble tarea' es el principal criterio de medida para las mujeres con responsabilidades familiares; las opciones laborales es el factor que más pesa en el otro colectivo.
- La incidencia del grado de ruralidad es acentuada o difuminada en función de la movilidad de las usuarias y de la accesibilidad a los servicios, factor éste en el que se advierte el peso del componente geográfico.
- Se ha podido observar que el mayor grado de satisfacción con la vida en el entorno se localiza en las comarcas que, como resultado de la combinación de los factores mencionados, presentan mejor ajuste entre demanda y oferta de servicios.
- La calidad de vida es la cualidad más estimada por las entrevistadas; la escasez en servicios, equipamientos y oportunidades laborales son los principales inconvenientes apuntados.

En lo relacionado con la simultaneidad de tareas, la sobrecarga de trabajo que ello supone y la incidencia de las responsabilidades familiares en la vida laboral, el colectivo de las que aún no se encuentran en esta tesitura reflejan en cierto modo el cambio generacional. Sin embargo, la disposición que se ha apreciado en algunas

respuestas, denota el peso que sigue ejerciendo el contexto social y cultural en este sentido.

1. El perfil de las empresas.

El análisis de las empresas gestionadas por las protagonistas, permite extraer una serie de conclusiones.

Por lo que respecta a la trayectoria previa a la iniciativa empresarial, la mayor dedicación de las solteras a la formación se advierte a través de la relativa tardanza en incorporarse al mundo laboral, y de la concentración en torno a determinados tramos de edad coincidentes con el fin del ciclo formativo. En el grupo de las casadas se aprecia más la influencia del ciclo biológico.

En cuanto al tiempo en funcionamiento de la gestión empresarial, siendo en su mayoría empresas jóvenes que no superan el lustro, hay un sector considerable que se encuentra asentado, con más de 10 años de vida.

Las motivaciones que animan la iniciativa empresarial son variadas, destacando entre las menciones la falta de opciones laborales atractivas (tanto por la escasa oferta existente como por la precariedad e inestabilidad que predomina en la disponible), elemento que tiene especial incidencia entre las solteras, cuya mayor formación alienta más altas expectativas. En segundo término se han señalado la existencia de determinados potenciales productivos en el entorno, desaprovechados ante la limitada o inexistente oferta.

Las fórmulas jurídicas adoptadas muestran la clara tendencia hacia el autónomo, seguido por las sociedades cooperativas.

La importante presencia de las sociedades no esconde situaciones de titularidad meramente nominal: la participación de las empresarias en sus negocios es activa. Además de ello, la mayoría es responsable de la idea que dio pie a la iniciativa. Las que han accedido a la titularidad posteriormente, llevan tiempo suficiente al frente para dejar notar su gestión.

Observando la trayectoria seguida por las experiencias, es posible identificar una primera etapa que se corresponde con la **puesta en marcha** de la empresa. Se reconocen algunas características:

- La duración es variable, aunque la tendencia es de dos años.
- Casi la mitad de las experiencias han superado inmediatamente esta etapa, circunstancia que hemos denominado de 'éxito inmediato' y que se debe a la concurrencia de factores como el amplio mercado de la actividad, la ubicación en lugares estratégicos y/o focos de atracción, además de la promoción llevada a cabo, o de la calidad del producto.
- Un sector de las empresas se encuentra aún en esta fase, bien por lo reciente de su irrupción en el mercado, bien por las dificultades encontradas para superarla.

En relación con los obstáculos al arranque de las empresas, éstos se aglutinan en torno a tres líneas:

- Las dificultades *financieras y organizativas*: la burocracia es la dificultad más temida, en especial en contextos de escasa accesibilidad; la segunda cuestión de peso es la escasa disponibilidad de capital, a veces relacionada con el difícil acceso a los canales financieros; la fiscalidad constituye otro elemento a considerar, importante hándicap para entidades de pequeño tamaño o que están empezando a producir; las subvenciones son también objeto de crítica por defectos de forma (inflexibilidad o inadaptación a las necesidades fundamentalmente).
- Dificultades *ligadas al entorno*: la gestión pública local ha sido cuestionada por un sector de las empresarias debido a la apatía o escaso dinamismo en la promoción e impulso a las iniciativas. La escasa mano de obra disponible constituye otro elemento problemático, que ha sido relacionado con el éxodo selectivo y con el efecto de las transferencias de rentas sociales.
- Las limitaciones *ligadas al género* inciden en la mayor reticencia de las mujeres a la hora de emprender en comparación a los varones. Los aspectos señalados son la menor disposición para el riesgo y la presencia de prejuicios de género, desde los que se cuestiona la capacidad de dirigir un negocio.

Por lo que respecta al volumen de financiación inicial y al destino de la misma, se observa la tendencia a la restricción del gasto en la medida que la actividad lo permita. Las inversiones realizadas se destinan a cubrir los gastos imprescindibles para empezar a trabajar dentro de la legalidad (infraestructura básica y cargas fiscales). A partir de esta tendencia, se registra una variedad de situaciones de menor presencia relativa en el global de las entrevistadas, en las que la publicidad y la promoción quedan subordinadas a las necesidades de la actividad y al volumen total de la inversión.

En cuanto al origen del capital, los elementos de mayor peso son los créditos bancarios y la autofinanciación, entendiendo por ésta el trabajo sin remuneración.

Cuando no es posible superar los obstáculos, se han observado prácticas irregulares como estrategia para mantener la actividad, llegando incluso a abandonarla como caso extremo.

El papel de la gestión pública en el fomento a las iniciativas ha sido variable. La asistencia técnica y el asesoramiento son los aspectos más apreciados y los de mejor resultado según los testimonios.

Al analizar la **situación actual** de las empresas, se han atendido una serie de aspectos:

- El nivel tecnológico se encuentra relacionado con el tipo de actividad. En general se afirma la conveniencia de mejorar, pero en este punto se plantean disyuntivas entre la rentabilidad o la creación de puestos de trabajo, y entre el mantenimiento de una línea artesanal o la necesaria modernización.

- El uso de Internet está bastante generalizado. En esta cuestión se aprecia una relación entre el contexto con mayores problemas de aislamiento (Serranía de Ronda) y el mayor empleo comercial de la red.

- En cuanto a los recursos humanos, el tamaño de las plantillas apunta claramente a la microempresa de no más de 5 trabajadores, frente a la concentración de casi el 70% del empleo en menos del 20% de las entidades. El empleo creado se caracteriza por la estabilidad en el tipo de contratos, aunque la estacionalidad de algunas actividades condiciona este hecho. Cabe destacar el papel del cooperativismo en la generación de empleo, tanto en volumen como en calidad del mismo.

- Ligado al funcionamiento de las empresas en el mercado, cabe señalar algunas apreciaciones:

- La proyección espacial de las empresas refleja el tipo de actividad, de manera que las que implican un papel más activo por parte de la demanda (turismo y actividades relacionadas) desarrollan un radio de acción más amplio.
- Las técnicas de promoción más empleadas son la asistencia a ferias y exposiciones y el boca a boca, seguidas de la publicidad a través de diversos medios y la visita a puntos de venta. Destacar en este sentido la publicidad indirecta a través de la promoción del entorno o del sector de actividad, y la labor de asociaciones o grupos de empresarios.
- La competencia desleal acentúa la ya difícil tarea de abrir mercado o de mantenerse en él. Afecta principalmente a la caída de los precios y a la calidad de la oferta.

- Para consolidar la empresa en el mercado y en el sector, se afrontan determinadas necesidades y se llevan a cabo diversas estrategias para atenderlas.

- En la ampliación de la inversión, que se ha producido en la mitad de los casos, se aprecia el incremento del peso de los créditos bancarios, en relación con la confianza que las protagonistas adquieren. En esta ocasión se presta más atención al equipamiento e infraestructura, y a la proyección espacial de la actividad.
- Muchos de los problemas planteados durante el desarrollo de la actividad se mantienen desde los primeros tiempos, ante los cuales responden de diversa manera, no siempre con éxito. La autoexplotación ante la falta de capital, la formación relacionada con la actividad y la gestión empresarial para suplir la falta de experiencia y para adquirir cualificación, la diversificación frente a la estacionalidad, e incluso algunas prácticas de legalidad cuestionable son las medidas más empleadas. Destacar en este sentido el papel del cooperativismo como fórmula que permite superar o convivir con muchos de los inconvenientes.
- Las limitaciones ligadas al género se manifiestan esencialmente a través de las dificultades para compatibilizar el doble rol familiar y profesional, que ha tenido implicaciones en la trayectoria laboral y empresarial de muchas de las entrevistadas.

En cuanto a las **perspectivas inmediatas de las empresas**, las buenas expectativas de una parte importante se apoyan tanto en la evolución positiva de la facturación como en los nuevos proyectos. La diversidad de éstos se aglutina en torno a tres líneas de acción: la ampliación de mercado (ampliando o intensificando el radio de acción), la optimización productiva (con la mejora de instalaciones, equipamiento y/o tecnología) y la diversificación.

La disposición a asumir riesgos financieros también es un elemento positivo de cara al futuro, siendo un factor que ha evolucionado sensiblemente desde los inicios.

Las relaciones que se establecen entre la empresa y el entorno son de doble dirección:

- La incidencia del entorno en las experiencias es de signo variado. Cuestiones relativas a la ubicación en determinadas condiciones de aislamiento o por el contrario beneficiadas por la situación estratégica son señaladas por quienes padecen la primera o se benefician de la segunda. La actuación de la gestión pública es una cuestión que ha sido interpretada de diferente forma: en general se reconoce la virtud de los planteamientos y de las líneas de actuación, pero la aplicación de los instrumentos no siempre tiene el efecto deseado, normalmente por defectos de forma o por la incapacidad de adaptar a la realidad las medidas dispuestas. Los gestores locales son los que peores críticas suscitan, en relación a la actitud poco dinámica que han señalado una parte significativa de las entrevistadas. En otro sentido, no faltan opiniones favorables al respecto según las experiencias vividas.

- Las repercusiones de las empresas en el entorno permiten hablar en términos de integración en la economía local. La generación de empleos, el consumo de materias primas y servicios, la concertación de actividades complementarias y el consumo indirecto a través de los clientes constituyen sus principales efectos positivos.

La distribución de las experiencias en **sectores de actividad** muestra una marcada concentración en dos subsectores, la artesanía y cerámica por un lado y la hostelería, turismo y actividades complementarias por otro, en los que se integran más de la mitad de las entrevistadas. El análisis de las actividades ha permitido extraer las siguientes conclusiones:

- La artesanía y cerámica se presenta como un sector con limitadas perspectivas, debido tanto a la actitud de las protagonistas como a las limitaciones ligadas a la actividad, fundamentalmente las derivadas del escaso margen de beneficio. En esta tesitura las posibles valoraciones positivas se apoyan en la consideración de la actividad desde la óptica de la plurirrenta, asociada a otros ingresos.

- Las empresas dedicadas a la hostelería y actividades relacionadas con el turismo gozan de interesantes perspectivas. Presentan un buen panorama en todos los sentidos: disposición al riesgo financiero y a la diversificación por parte de las empresarias, modernización tecnológica, mercado real y potencial, y en especial cobra importancia la integración en la economía del entorno. A pesar de que se enfrenta a algunos problemas como el de la escasa disponibilidad de mano de obra cualificada, las expectativas son muy favorables.

- La primera transformación de productos agropecuarios también ofrece buenas perspectivas ligadas a la calidad de los productos y a la buena acogida de éstos por parte de la demanda. Sin embargo aún presenta algunas limitaciones relacionadas con el nivel tecnológico y con el marketing, aspectos cuya mejora se encuentra entre los planes inmediatos de las empresarias.

- Las actividades manufactureras son desarrolladas por empresas que en su mayoría se encuentran consolidadas. La evolución de la facturación, la estabilidad del empleo creado, la modernización tecnológica y la diversificación son algunos elementos que señalan las buenas perspectivas del sector.

- Las actividades dedicadas a la confección están atravesando una situación crítica que hace peligrar su continuidad. Las condiciones actuales del mercado de trabajo y la fluidez de las relaciones económicas a escala internacional determinan la aparición de problemas que demandan una respuesta desprovista de otras consideraciones más allá de las puramente económicas. La competencia de productos del Tercer Mundo o de la economía sumergida sitúa a estas empresas en la tesitura de tener que elegir entre el fin social que da base a su formulación jurídica (cooperativismo) y el fin de rentabilidad económica.

- Las actividades relacionadas con los servicios presentan un interesante panorama, apoyado esencialmente en las necesidades que no puede atender el Estado del Bienestar y en la identificación de estas tareas con el empleo femenino. A ello se oponen las dificultades ligadas a la economía sumergida y,

por el lado de la demanda, a la reticencia que aún se percibe respecto a la mercantilización de actividades hasta hace poco llevadas a cabo en los hogares.

La relación que las empresas consideradas guardan con los **Nuevos Yacimientos de Empleo** es amplia teniendo en cuenta el número de experiencias que pueden integrarse en ellos, y la afinidad que existe. Del mismo modo, los planteamientos que dan base a los llamados *empleos de futuro* proporcionan interesantes posibilidades a los sectores y actividades tradicionales, a través de la incorporación de innovaciones de diverso tipo.

IV. CONCLUSIONES.

Después del ejercicio recopilatorio que hemos efectuado, llega el momento de señalar cuáles son las conclusiones que se desprenden del trabajo realizado.

La incorporación de la perspectiva de género en los planteamientos de desarrollo rural sostenible queda ampliamente justificada, debido a la incidencia de la emigración selectiva (mujeres y jóvenes) en la regeneración demográfica (uno de los problemas estructurales que alientan el desarrollo del modelo) y en el éxito del modelo (siendo que los recursos humanos son uno de los factores de éxito). La reducción del éxodo femenino precisa la creación de oportunidades laborales debido a que el mercado laboral rural no puede absorber a las activas. A este respecto, se ha constatado que el mercado laboral no cubre en absoluto las expectativas de un colectivo femenino mejor formado que en momentos anteriores, hecho que ocurre en diferentes ámbitos espaciales, y que el espacio rural malagueño no se beneficia de la mejor situación relativa que en este aspecto presenta la provincia.

Prueba del reconocimiento de las carencias por parte de las más altas esferas, lo constituye la adopción del enfoque de género en los planteamientos de desarrollo y en la planificación de medidas de fomento del empleo. Las expectativas se apoyan en la diversificación de los mercados laborales (basada en las nuevas pautas de consumo de lo rural, y en las crecientes necesidades no cubiertas por el sector público ni por el privado) y en la 'terciarización del medio rural' a ello ligada.

Según se ha podido constatar, el espacio rural malagueño refleja esta doble problemática, la demográfica en base a la estructura por edad y sexo de la población; en la cuestión laboral se reproduce con distinta intensidad la situación de debilidad del mercado de trabajo, con diferencias introducidas por la influencia del dinamismo litoral y urbano. Se configuran así dos espacios: uno se ajusta al modelo de ruralidad, caracterizado por la debilidad del mercado laboral local, poco diversificado y dependiente de la ocupación agraria. El segundo se encuentra bajo la influencia de la actividad metropolitana y constituye la difusa transición entre lo rural y lo urbano, donde el grado de ruralidad queda supeditado a la mayor o menor incidencia de los flujos económicos del litoral y en menor medida de las cabeceras comarcales.

En esta tesitura, las necesidades son concretas. De un lado las demandas de empleo, que no se ven satisfechas en el contexto laboral de forma reglada y reconocida que se corresponda con las expectativas, situación en la que el autoempleo se plantea como una alternativa que en parte responde a esta necesidad. De otro lado, las necesidades de servicios ligadas a las carencias del sector público.

Las posibilidades planteadas por las nuevas oportunidades de empleo se relacionan con ambos déficit: en primer lugar por las opciones profesionales que suponen para las mujeres (por su relación con las capacidades tradicionalmente reconocidas en el colectivo femenino). En segundo lugar por la cobertura de buena parte de las carencias asistenciales, que a sus implicaciones sociales se añade la limitación que suponen para la incorporación laboral de la mujer. Hay una segunda lectura no tan favorable, relacionada con las limitaciones de los empleos ligados (precariedad, estacionalidad, falta de reconocimiento y de cualificación).

Las cuestiones hasta ahora planteadas se corresponde en gran medida con la situación observada en el espacio rural malagueño, y buena parte de ellas ha podido constatare por medio de las experiencias analizadas.

En lo que respecta a los objetivos que nos planteamos al inicio de esta investigación, el desarrollo de la misma y el análisis de los resultados obtenidos han permitido responder los interrogantes con diverso grado de éxito. El primero de ellos, destinado a situar **la emergencia del empresariado rural femenino en el marco laboral**, no ha podido satisfacerse plenamente por las carencias de las fuentes estadísticas. El acercamiento que hemos realizado a diferentes escalas espaciales ha permitido constatar la existencia de situaciones de desventaja en el terreno laboral,

que afectan al colectivo femenino. También se ha observado que este hecho se recrudece en el espacio rural debido a la mayor debilidad del mercado de trabajo, y a la estructura sectorial de la economía, poco acorde a la problemática de género en la medida en que muestra escasa diversificación y mantiene aún una importante dependencia de la agricultura, que como se sabe y se ha podido constatar, se trata de un sector masculinizado. En lo que respecta a la relación que existe entre esta carencia y la opción del autoempleo, los testimonios recogidos permiten señalar que la falta de alternativas laborales atractivas se encuentra en el origen de buena parte de las experiencias analizadas. Por ello podemos afirmar, siempre teniendo en cuenta las limitaciones de las fuentes, que hay una relación entre la debilidad del empleo rural y el emprendimiento de pequeñas actividades.

La debilidad del mercado laboral del espacio rural y la estructura productiva descrita son dos elementos que componen el contexto espacial, social y económico en que se integran las experiencias, lo que nos lleva al segundo objetivo planteado, el de **enmarcar las experiencias en su contexto geográfico**. A este respecto es preciso añadir que la situación en la que se desenvuelven las iniciativas consideradas no es homogénea, pues la escasa diversificación económica del espacio rural se encuentra matizada por el dinamismo de las actividades ligadas al litoral y al espacio metropolitano. El mayor o menor grado de incidencia de éstas favorecen el desequilibrio del espacio rural malagueño, y el diferente entorno que da cabida a las experiencias. En este sentido, y en relación al diagnóstico europeo sobre la crisis de gran parte del medio rural, el acercamiento que hemos realizado al contexto geográfico ha confirmado la existencia de espacios aquejados de crisis estructural ligados a zonas de montaña y/o alejadas de la influencia urbana, frente a otras áreas más favorecidas por la cercanía de actividades ligadas al proceso de urbanización y, en menor medida, a la agricultura intensiva.

La integración de las empresarias rurales no sólo se produce en un ámbito geográfico o laboral determinados, también tiene lugar en el contexto más amplio del desarrollo rural y de los procesos a él ligados. Es aquí donde se sitúa el objetivo genérico de esta investigación (la problemática del desarrollo rural y la problemática de género), así como los objetivos más concretos planteados para llegar a aquél.

En primer lugar, los **obstáculos y posibilidades que el medio rural presenta a la emergencia de iniciativas empresariales** hay que considerarlos en el marco de desarrollo socioeconómico de las áreas rurales, lo que centra la atención

en el papel que los planteamientos de desarrollo rural y las políticas de sostenimiento del medio rural estén desempeñando. Así, el análisis de las experiencias apunta hacia las siguientes cuestiones:

- La planificación del desarrollo y el diseño de medidas e instrumentos para estimular los procesos tiene entre sus principales ejes de actuación el fomento a la creación de empresas, por su doble papel en la generación de empleo y en el aprovechamiento de recursos endógenos. La incidencia en las experiencias ha sido importante, y el beneficio obtenido ha sido tanto económico (a través de subvenciones de diversa índole y cuantía) como en lo relativo a la asistencia técnica. Un elevado porcentaje se ha visto favorecido de alguna manera por la intervención pública. Se ha podido comprobar la incidencia de estas medidas y de la asistencia proporcionada por los grupos CEDER, por los consorcios de municipios y/o diferentes instituciones. En general, el efecto ha sido positivo aunque las opiniones vertidas al respecto no apuntan en el mismo sentido. A este respecto, la intervención de la gestión pública local ha sido el elemento que más valoraciones negativas ha suscitado, y ha sido puesto en relación con la falta de dinamismo o de compromiso con el papel que se le suponía, así como con la falta de coordinación con otras esferas administrativas. Esto recuerda una de las limitaciones que los autores señalaban en referencia al modelo de desarrollo rural de componente local, que se basa en la excesiva confianza depositada tanto en la capacidad de las administraciones locales como en la fluidez de las relaciones entre instituciones, y en el riesgo que ello entrañaba. Algunas experiencias han permitido dar constancia de estas carencias, aunque ello no hace olvidar, en el sentido opuesto, el peso que los promotores locales han tenido en el emprendimiento de no pocas iniciativas.

Del mismo modo se ha padecido la falta de continuidad ligada a la aplicación de LEADER +, que desde la finalización de LEADER II ha dejado un hueco asistencial que ha afectado a algunas experiencias. Esto conduce a una reflexión apuntada por las propias protagonistas, que cuestiona la conveniencia de depender de las ayudas.

En definitiva, a pesar de los testimonios desfavorables, el número de experiencias que se han beneficiado del conjunto de medidas y la forma en que lo han hecho (tanto económicamente como a través de la asistencia), da la impresión de que la planificación y las medidas son positivas aunque adolecen de defectos. Para la superación de los mismos es preciso contar con un seguimiento de las medidas aplicadas y con una evaluación integral de sus resultados.

- En relación con la descoordinación entre administraciones que ha sido señalada por algunas experiencias, y con el repliegue de los servicios debido a la dispersión de la demanda (característica habitual de los espacios rurales, debido a la menor densidad de población), los servicios e infraestructuras que asisten al tejido empresarial son también exiguos, ubicándose por razones de rentabilidad económica en las cabeceras comarcales o en áreas estratégicas. Como resultado de ambos factores, los trámites ligados al emprendimiento empresarial se eternizan, constituyendo uno de los principales motivos que justifican el temor a la burocracia que aqueja a tantas empresarias. Esta limitación afecta de nuevo de forma diversa, según la ubicación de las experiencias en áreas mejor o peor relacionadas, con mayor o menor grado de ruralidad según los términos que hemos estado manejando (esencialmente volumen demográfico y aislamiento o apertura a los flujos económicos).

- Otro de los factores de importancia en los procesos de desarrollo son los recursos humanos, y en este sentido su disponibilidad en el medio rural malagueño se ha visto que es limitada cuantitativa y cualitativamente, debido en parte al éxodo selectivo. Los testimonios señalan otro elemento a considerar, relacionado con las medidas dispuestas desde la planificación para frenar el éxodo. Según muchas de las entrevistadas, al problema de escasez se añade el de la actitud de quienes no emigran, pero manifiestan poca voluntad emprendedora y poca disposición a trabajar en la economía formal, acomodados por un sistema de ayudas que, paradójicamente, desmotiva. El resultado de ello es la escasez de iniciativas empresariales entre los jóvenes y, lo que afecta de forma directa a las empresarias, la escasez de mano de obra disponible.

- Si las cuestiones descritas pueden incidir en la voluntad emprendedora, la condición femenina de las protagonistas introduce algunas diferencias. En lo referente a las dificultades, se han detectado algunos aspectos que endurecen la tarea, que han sido señalados por las empresarias como el escepticismo por parte de entidades bancarias, de los clientes o de otros empresarios, hacia el carácter empresarial de la mujer. En el mismo orden de cosas se sitúa la dificultad de acceder a los círculos informales de poder, como es el caso de las asociaciones de empresarios o las reuniones informales con los clientes, entornos donde habitualmente se toman decisiones que afectan al empresariado, y donde las mujeres no se sienten bienvenidas. Por lo que respecta a las posibilidades de emprendimiento que se abren

en los espacios rurales, anteriormente hemos mencionado la relación que se establece entre el género femenino y ciertas actividades. La doble lectura que tiene este hecho según numerosos trabajos ha podido comprobarse en las experiencias. En efecto, la identificación de las mujeres con tareas como la gestión de actividades turísticas, la hostelería o los servicios de proximidad, es un hecho que ha estado presente en la recogida de datos primarios, del mismo modo que los problemas de relacionados con la competencia desleal de actividades relativamente nuevas (y por tanto aún no reguladas convenientemente), y con el desprestigio que aún padecen, también han sido constatados por algunas experiencias.

En segundo lugar, del análisis de la actividad productiva de las experiencias consideradas, se desprende la existencia de algunos **elementos comunes**: el predominio de determinadas fórmulas jurídicas, la tendencia hacia el pequeño tamaño, la participación activa de las mujeres en sus negocios, la actitud comedida en las primeras inversiones, la polarización en torno a determinadas actividades... son aspectos ya citados en la recapitulación que se han efectuado anteriormente. A este respecto conviene añadir que el tipo de actividad introduce variaciones en el perfil apuntado.

En tercer lugar, al examinar las relaciones de las empresas con el entorno se ha apreciado la **implicación con el tejido productivo local**. La incidencia de las empresas en la economía del entorno ha quedado suficientemente documentada desde el análisis de los datos primarios, y en este sentido conviene hacer una matización: la incidencia de una experiencia en el entorno en que se ubica puede ser una cuestión que no responda necesariamente a la voluntad consciente del empresario, en la medida en que los propios clientes consuman productos de la zona o la mano de obra empleada sea autóctona. A este respecto, hemos identificado en muchos casos una actitud realmente comprometida con la necesidad de generar beneficios, que responde no tanto a un acto de fe como a la toma de conciencia de que se trata de una cuestión que interesa a todos, empezando por la propia empresa de la protagonista.

El cuarto objetivo planteado se relaciona con la especial dificultad que el medio rural plantea a las mujeres en lo referente a la **compatibilización del doble rol** familiar y profesional, señalado por no pocas investigaciones. Desde esta consideración, la incorporación femenina a la esfera laboral se ve aún más limitada en contextos caracterizados por la ausencia o escasez de servicios que contribuyen a

paliar las tareas ligadas a las responsabilidades familiares. En esta investigación hemos podido comprobar que esto es cierto. Los testimonios dan cuenta de la incidencia de las cargas familiares en la vida laboral, que se ha materializado de diferente manera: retrasando la incorporación al mercado de trabajo, motivando la búsqueda de opciones que permitieran la compatibilización (lo que se encuentra en el origen de algunas iniciativas), y en todos los casos recurriendo a la sobrecarga de trabajo (que hemos definido como autoexploración). La influencia también es a la inversa: en este sentido, las empresarias sin hijos toman la decisión de retrasar la concepción, a veces de forma indefinida.

Al indagar sobre las causas de este endurecimiento de condiciones en el medio rural, las respuestas señalaban a lo ya apuntado por los investigadores de género, en relación a la menor dotación de servicios, y a la persistencia de esquemas culturales que no terminan de aceptar la adquisición de algunos de estos servicios en el mercado. En relación a estas circunstancias, interesa destacar una reflexión aportada por algunas empresarias, sobre el carácter social o individual del problema. El comentario confronta las necesidades demográficas de una sociedad con la natalidad bajo mínimos, con las necesidades de las madres que trabajan o quieren trabajar. La primera cuestión constituye la base del problema social, en tanto que la natalidad no se recupera si no se resuelve el segundo aspecto, identificado como problema individual (o de género).

Se han obtenido otras apreciaciones más allá de las que cubren los objetivos planteados. Se derivan de la observación de las experiencias y han dado lugar a algunas reflexiones relacionadas con los temas tratados. Algunas ya han sido expuestas, como la que acabamos de citar. En este momento creemos conveniente hacer mención de un aspecto estrechamente relacionado con uno de los pilares de este trabajo, el desarrollo rural, y con el modelo de empresa hacia el que tienden las protagonistas, la PYME. Uno de los aspectos que han contado con el acuerdo general de quienes han reflexionado acerca de desarrollo regional y desarrollo local, es el relativo a la importancia de las PYMEs en los procesos de desarrollo y en la renovación del tejido económico. Las investigaciones y reflexiones al respecto insisten en que la función que las pequeñas y medianas empresas del entorno desempeñan en el desarrollo, se apoya esencialmente en su papel generador de empleo y en su

flexibilidad y dinamismo a la hora de adaptarse a las circunstancias cambiantes del mercado¹.

Partiendo de esta premisa, el perfil de empresa hacia el que tiende el empresariado que integra este estudio se corresponde con el modelo señalado más arriba. Las cualidades que hacen de las pequeñas empresas las más adecuadas para el concepto de desarrollo (flexibilidad ligada al pequeño tamaño; intensivas en empleo de mano de obra y en consecuencia generadoras de empleo; extensivas en capital de modo que no precisan demasiados recursos para funcionar) se identifican en gran medida con las experiencias de las protagonistas de este trabajo.

Sin embargo, hay algunas cuestiones relacionadas con el tema que estamos tratando, sobre las que conviene reflexionar. Por un lado, la eficacia de este tipo de empresas precisa de medidas de apoyo que estimulen su aparición y sostenimiento, habida cuenta de que, a menudo, el pequeño tamaño que las hace tan flexibles se convierte en un inconveniente a la hora de prosperar en el mercado libre. En este sentido, entre los objetivos trazados en la planificación del desarrollo endógeno destaca la animación y estímulo a las experiencias que reúnan las características mencionadas, cometido que va a estar esencialmente en manos de los agentes locales².

Este hecho plantea algunas dudas, primero por la limitada disponibilidad de recursos financieros de los municipios rurales, ante lo cual la asociación con otros municipios (a través de mancomunidades por ejemplo) o la cooperación con gestores públicos de diferente escala competencial, parece ser la mejor solución. Esto nos recuerda otro cuestionamiento ya mencionado anteriormente, y es el relativo a la disposición hacia este acercamiento a otras entidades, máxime cuando existan diferencias de por medio o, simplemente, cuando esta cuestión no se encuentra entre las prioridades del representante local. La confianza en la capacidad de las entidades locales pasa por presuponer que éstas se encuentran preparadas para gestionar y

¹ En el capítulo *Desarrollo Rural* se exponen las bases del modelo de desarrollo citado, así como el papel que en él desempeña la PYME.

² Las acciones que se han de contemplar desde la Administración local, que ya han sido descritas en el capítulo *Desarrollo Rural*, se basan en la dotación de servicios relacionados con la promoción y gestión empresarial en orden a estimular y agilizar la gestación del tejido empresarial, y en la dotación de infraestructura y equipamiento que facilite el desarrollo de la actividad productiva.

llevar a cabo lo que se espera de ellas, y que entienden la necesidad y conveniencia de este tipo de acciones.

Por otro lado, no es prudente aceptar sin cuestionamiento la capacidad de todas las PYMEs en los términos descritos. La razón que sugiere cierta prevención en torno a la validez de las PYMEs se relaciona con la cuestión anteriormente tratada. Si lo que se pretende es generar una red de empresas dinámicas y competitivas en el mercado libre, parece una contradicción hacerlas descansar en las bondades de la intervención pública, máxime cuando, según hemos podido comprobar, éste camino (la dependencia de la asistencia pública) no parece el más conveniente.

En relación con la capacidad de las pequeñas y medianas empresas para mantenerse en el mercado sin el acompañamiento y la ayuda de los organismos públicos, cabe destacar los problemas de competitividad ligados a su pequeño tamaño. Las protagonistas han señalado no pocas veces las dificultades financieras, fiscales y de otro tipo, que se encuentran relacionadas, entre otros aspectos, con la dimensión de la entidad. Además de sus demandas de flexibilización fiscal y otras medidas de acompañamiento de origen público, se plantean algunas alternativas que pueden contribuir a aligerar las cargas. Se trata de la integración en entidades mayores como pueden ser asociaciones o agrupaciones de empresas, a modo de plataforma para solventar ciertas carencias o para afrontar con la seguridad del grupo, cuestiones que en solitario se perciben como inabarcables. Esta respuesta nos parece la más deseable, en la medida en que esto suponga prescindir de la buena disposición e iniciativa ajenas y descansar, con mayor o menor dificultad, en la propia. El asociacionismo y las sociedades cooperativas se presentan como opciones con un peso cada vez mayor entre las experiencias consideradas.

De acuerdo a lo que venimos exponiendo hasta ahora, el hecho de que la mayor parte de las empresas objeto de nuestro análisis se identifiquen con determinado prototipo o modelo ideal, no garantiza el éxito de éstas al menos en lo que se refiere al papel que se les atribuye desde los planteamientos de desarrollo vigentes. Hay cuestiones que tienen mucho que decir al respecto: el sostenimiento de las experiencias en el mundo empresarial; la trayectoria que describan y su proyección futura, en relación con la actitud de las protagonistas y su disposición al riesgo; el modo en que respondan a los retos que se les planteen; la forma en que resuelvan las contradicciones (como la dependencia de la asistencia pública frente a la más

difícil aunque conveniente autonomía, en solitario o en grupo; la tensión entre interés económico y compromiso social en el mundo cooperativo) y el peso que en su forma de actuar adquieran las inseguridades y temores que algunas manifiestan. Queda claro que el potencial existe, tanto por parte de las empresas como de las empresarias. Las primeras como generadoras de beneficios concretos y reales en el entorno (aspecto que hemos podido constatar), las segundas como gestoras y como animadoras, asumiendo en ocasiones el papel visionario (que no futurista, sino de proyección y potencialidad) que corresponde a otros actores.

MENU

SALIR

MENU

SALIR

BIBLIOGRAFÍA

MENU

SALIR

BIBLIOGRAFÍA

ALEMANY, C. (1999): 'Igualdad de oportunidades y convenios colectivos'. Pp. 41-48. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

ALGUACIL, P. y BORDIÚ BARREDA, E. (1986): 'Aspectos de la emigración femenina en zonas de montaña: la sierra de Ayllón'. En *IV Jornadas de Investigación Interdisciplinaria sobre la Mujer (Madrid, 1984)*. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid. Pp. 233-249.

ÁLVAREZ MORILLAS, I. (1996): 'La creación de empresas por mujeres. Un instrumento para el desarrollo económico'. Pp. 53-56. En *I Muestra de Empresarias y Emprendedoras Malagueñas. Málaga, 25-29 de noviembre de 1996*. Málaga.

ALVARO PAGE, M. (1996): *Los usos del tiempo como indicadores de la discriminación entre géneros*. Madrid. Instituto de la Mujer. 320 pp.

ATIENZA SERNA, L. (1992): 'Del proteccionismo agrario a las nuevas tendencias de desarrollo rural (Estrategias de futuro)'. *Revista de Estudios Agrosociales*. Num.161. Pp. 281-309.

BALBO, L. (1994): 'La mujer y sus tiempos: sus escenarios'. *Quaderns Caps*. Núm. 21. Citado en RAMOS PALOMO, M. A. (1998): *La medida del mundo. Género y usos del tiempo en Andalucía*. Instituto Andaluz de la Mujer. 324 pp.

BAYLINA, M. (1992): 'L'enfocament de gènere en un bloc de contingut sobre activitat i espai industrials a l'ensenyament secundari postobligatori'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 21. Pp. 167-179.

BAYLINA, M. (1997): 'Metodología cualitativa y estudios de geografía y género'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Núm. 30. Pp. 123-138.

BAYLINA FERRÉ, M. y GARCÍA-RAMÓN, M. D. (1999): 'Trabajo domicilio en sectores industriales'. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Mujeres y sociedad rural. Entre*

la inercia y la ruptura. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 81-96.

BAYONA, C. (1999): 'Las Iniciativas Comunitarias LEADER y NOW han sido un estímulo para las mujeres'. *Actualidad Leader*. Núm. 5. Madrid. Unidad Española del Observatorio Europeo LEADER. Pp. 6-7.

BELIS, J. y VILLAR, C. (1986): *Gran Área de Expansión Industrial de Andalucía*. Junta de Andalucía. Sevilla. 175 pp.

BENAVIDES GONZÁLEZ, C. (1999): 'Detección de los factores endógenos de competitividad y declive'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 225-244.

BENERÍA, L. (1981): 'Reproducción, producción y división sexual del trabajo'. *Mientras Tanto*. Num. 6. Pp. 47-80.

BENERÍA, L. (1993): 'Comptabilitzant el treball de les dones: una evaluació del progrés de dues dècades'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 22. Pp. 91-113.

BERICAT ALASTUEY, E. (1989): 'Cultura productiva y desarrollo endógeno. El caso andaluz'. *Revista de Estudios Regionales*. Num. 24. Pp. 15-43.

BERICAT, E. y CAMARERO, M. (1994): *Trabajadoras y trabajos en la Andalucía rural*. Sevilla. Instituto Andaluz de la Mujer. 435 pp.

BERNABÉ MAESTRE, J. M. (1981): 'La economía oculta'. En *Cuadernos de Geografía*. Núm 29. Pp. 222-224.

BERNABÉ MAESTRE, J. M. (1989): 'Condiciones de trabajo, salarios y cualificación de la mujer: economía sumergida'. En *Mujer e igualdad de oportunidades en el empleo*. Madrid. Ministerio de Asuntos Sociales. Pp. 33-36.

BERNABÉ MAESTRE, J.M.; SALOM CARRASCO, J. y BOTELLA GÓMEZ, A. (1984): 'Desarrollo industrial en la provincia de Alicante'. *Estudios Territoriales*. Núms. 13-14. Pp. 13-28.

BONDI, L. (1990): 'Progress in Geography and gender: feminism and difference'. *Progress in Human Geography*. Num. 14. Pp. 438-445.

BONETE PERALES, R. (1994): *Condicionantes internos y externos de la PAC*. MAPA. 482 pp.

BOWLBY, S. (1989): 'Geografía feminista en Gran Bretaña: una década de cambio'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 15-29.

BOWLER, I. & ILBERY, B. (1987): 'Redefining agricultural geography'. *Área*. Num. 19. Pp. 327-332.

BORDERÍAS, C., CARRASCO, C. y ALEMANY, C. (1994): *Las mujeres y el trabajo: rupturas conceptuales*. Fuhem/Icaria. Barcelona. 556 pp.

BRAITHWAITE, M. (1996): 'Copartícipes de pleno derecho en el desarrollo'. *LEADER Magazine*. Núm. 11. Pp. 6-11.

BURNETT, P. (1973): 'Social change, the status of women and models of city form and development'. *Antipode*. Num. 5. Pp. 57-62.

CABALLÉ RIVERA, A. (2000): 'Implicaciones de género en el desarrollo de la oferta de agroturismo en Navarra y Asturias'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

CABALLÉ, A. y MORALES, S. (1996): 'La mujer en la industria agroalimentaria y el desarrollo rural. El caso de las conservas de anchoas y las cárnicas (Girona) y la conserva de vegetales (Ribera de Navarra)'. *Actas del VIII Coloquio de Geografía Rural*. Universidad de Zaragoza. Asociación de Geógrafos Españoles. Pp. 581-592.

CABERO DIÉGUEZ (1988): 'La población activa agraria y la agricultura a tiempo parcial'. En *Espacios rurales y urbanos en áreas industrializadas. Segundo Congreso Mundial Vasco*. 42.

CACHÓN, L. (1998): *Nuevos yacimientos de empleo en España: potencial de crecimiento y desarrollo futuro*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid.

CALATRAVA REQUENA, J. (1994): 'La formación como instrumento en los procesos de desarrollo de comunidades rurales: algunas reflexiones teóricas'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 70. Pp. 269-273.

CAMARERO, L. A.; SAMPEDRO, R. y VICENTE-MAZARIEGOS, J. I. (1991): *Mujer y ruralidad. El círculo quebrado*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. 237 pp.

CAMARERO RIOJA, L.A. (1992): 'El mundo rural español en la década de los noventa: ¿renacimiento o reconversión?'. *La Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada*. Num. 87.

CAMARERO, L.A. (1993). *Del éxodo rural y del éxodo urbano. Ocaso y renacimiento de los asentamientos rurales en España*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie Estudios. Madrid. 512 pp.

CÀNOVES, G. y GARCÍA-RAMÓN, M.D. (1988): 'El Papel de la mujer en la explotación agraria familiar en Cataluña'. *El Campo*. Núm. 107. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 54-58.

CÀNOVES, G. (1989): 'Actividad de la mujer en la explotación agraria familiar: una primera aproximación en las comarcas de Osona y del Girones'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Universidad Autónoma de Barcelona. Núm. 14. Pp. 73-88.

CÀNOVES, G. (1990): *Mujer, trabajo y explotación agraria familiar en Cataluña: un análisis desde la geografía del género*. [Microforma] Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. 3 microfichas (612 fotogramas).

CÀNOVES, G. (1995): 'Estructura familiar y treball de la dona a l'agricultura: el cas d'Osona i el Baix Empordà'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Universidad Autónoma de Barcelona. Núm. 26. Pp. 53-71.

CÀNOVES, G. y GARCÍA-RAMÓN, M. D. (1995): 'Mujeres y turismo rural en Cataluña y Galicia: ¿la nueva panacea de la agricultura?'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 221-238.

CARRASCO, C. (1992): *El trabajo doméstico y la reproducción social*. Madrid. Instituto de la Mujer. 159 pp.

CARRASCO, C. (1995): 'El trabajo doméstico y la reproducción social'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 73-81.

CARRASCO, C. (1998): 'Género y valoración social: la discusión sobre la cuantificación del trabajo de las mujeres'. *Mientras Tanto*. Num. 71. Pp. 61-79.

CARRASCO, C., ALABART, A., MAYORDOMO, M. y MONTAGUT, M. (1997): *Mujeres, trabajos y políticas sociales. Una aproximación al caso español*. Instituto de la Mujer. Serie Estudios. Madrid. 240 pp.

CARRASCO, C. y MAYORDOMO, M. (1999): Mujeres, trabajos y actividad: la cara oculta de la EPA'. Pp. 49-63. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

CARRILLO, E. (1999): *Guía básica de empleos de futuro en Andalucía*. MAD. Colección Eduforma. Sevilla. 143 pp.

CASTAÑO, C. et al. (1999): *Diferencia o discriminación. La situación de las mujeres españolas en el mercado de trabajo y el impacto de las nuevas tecnologías de la información*. Consejo Económico y Social. Colección Estudios. Madrid. 329 pp.

CEBRIÁN, I. (1999): 'Las mujeres y el trabajo a tiempo parcial en España'. Pp. 209-232. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

CELADA CRESPO, F. (1999): 'La creación de nuevos empleos en los programas de desarrollo rural'. Pp. 131-138. En INSTITUTO DE LA MUJER (2000): *Congreso Europeo de mujeres rurales. Madrid, 16 y 17 de diciembre de 1999. Ponencias e intervenciones en mesas redondas*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 221 pp.

CEJUDO GARCÍA, E. (1997): *Desarrollo rural en la comarca del Condado (Jaén)*. Tesis Doctoral. Universidad de Granada. 972 pp.

CELADA CRESPO, F.; LÓPEZ GROH, F. y PARRA BAÑO, T. (1984): 'Crisis industrial y proceso de urbanización en la provincia de Madrid'. *Estudios Territoriales*. Núms. 13-14. Pp. 113-125.

CENTRO INTERNACIONAL DE FORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2002): *Género y Desarrollo (Algunas reflexiones y un glosario práctico para facilitar el trabajo a nivel local)*. Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo. Turín. 50 pp.

CEÑA DELGADO, F. (1993): 'Planteamientos teóricos del desarrollo rural'. *Revista de Estudios Agrosociales*. Num. 169. Pp. 11-52.

CHANARD, A. (1997): 'Nuevas formas de actividad y empleo en el medio rural'. *LEADER Magazine*. Núm. 14. Pp. 4-8.

CLOKE, P. (1997): 'Country backwater to virtual village? Rural studies and 'The Cultural Turn''. *Journal of Rural Studies*. Num. 13. Pp. 367-375.

CLOS, I. (1986): 'El viatge al treball a Barcelona i entorn'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 8-9.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988): *El futuro del mundo rural*. Luxemburgo. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988): *Iniciativa Común de desarrollo rural (LEADER)*. Bruselas. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991): *Las regiones en la década de los 90. Cuarto informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad*. Bruselas. Comunidades Europeas.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992): *Europa 2000. Perspectivas de desarrollo del territorio de la Comunidad*. Luxemburgo. Oficina de las Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 208 pp.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992): *Evolución y futuro de la PAC. Documento de reflexión de la Comisión*. Bruselas. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993): *El futuro de las iniciativas comunitarias al amparo de los fondos estructurales*. Bruselas. Comunidades Europeas.

COMISIÓN EUROPEA (1993): *Libro Blanco de la Comisión Europea sobre Crecimiento, competitividad y empleo*. Com. (93) 700. 5 de diciembre.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994): *La actividad económica y la situación de las mujeres en las zonas rurales*. Serie 'Europa Verde'. Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo. 247 pp.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994): *Las mujeres en la economía rural*. Bruselas. Comunidades Europeas. (DGX).

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997): *Agenda 2000. Por una Unión más fuerte y más amplia*. Publicada en castellano en: *Europa Agraria*. Num. 530. 22-9-1997. (DOC/97/ de 15-7-1997).

CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2000): *Guía de Desarrollo Rural. Mujeres en el Desarrollo Rural*. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía. Junta de Andalucía. Córdoba.

CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2001): *Programa Regional de Andalucía. Iniciativa Comunitaria LEADER + (2000-2006)*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S. A. Sevilla. 190 pp.

CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): *Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp.

CONSEJERÍA DE EMPLEO Y DESARROLLO TECNOLÓGICO. (2000): *La política de empleo en la Unión Europea (II): Acciones para el Empleo*. Junta de Andalucía. Dirección General de Empleo e Inserción. Sevilla. 151 pp.

CORTÉS MACÍAS, R. (2001): 'Los programas LEADER y PRODER en Andalucía: balance y nuevas perspectivas en el desarrollo rural'. *XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp. 294-298.

CÓZAR VALERO, M. E. y ARIAS ABELLÁN, J. (2001): 'Desarrollo rural, población y recursos humanos en la provincia de Almería'. *XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp. 298-302.

DÍAZ MÉNDEZ, C. y DÍAZ MARTÍNEZ, C. (1995): 'De mujer a mujer: estrategias femeninas de huida del hogar familiar y del medio rural'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 76. Pp. 205-218.

DÍAZ MUÑOZ, M. A. (1989): 'Movilidad femenina en la ciudad. Notas a partir de un caso'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 219-239.

DÍAZ MUÑOZ, M. A. y RODRÍGUEZ MOYA, J. (1989): 'Spatial variations of the female and male labour force participation in the Madrid Metropolitan Area'. *Espace, Populations, Sociétés*. Pp. 43-52.

DÍAZ MUÑOZ, M. A. (1995): 'Género y estructura urbana en los países occidentales'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 15. 1995. Pp. 267-279.

DOCUMENTS D'ANÀLISIS GEOGRÀFICA (1999): Número monográfico sobre 'Género y medioambiente'. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona.

DOMINGO PÉREZ, C. y VIRUELA MARTÍNEZ, R. (1997): 'Mujeres y economía irregular'. *Asparkía. Revista de investigación feminista*. Núm. 2. Pp. 121-137.

DOMINGO PÉREZ, C. y VIRUELA, R. (1997): 'Trabajo femenino en agroindustrias tradicionales'. *Cuadernos de Geografía*. Universidad de Valencia. Núm. 61. Pp. 1-15.

DOMINGO PÉREZ, C. (2000): 'Trabajo femenino en una antigua industria rural: el turrón'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

DOMINGO SEGARRA, T. (1995): 'Infraestructuras y protección social'. *Mujeres*. Núm. 17. Madrid. Instituto de la Mujer. Pp. 10-11.

DOMINGUEZ RODRÍGUEZ, R. (1983): *Los paisajes agrarios en el Valle Inferior del Río Guadalhorce*. Tesis doctoral. Universidad de Málaga.

DROOGLEEVER FORTUIJN, J. (1995): 'Les dones en entorns urbans i suburbans'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 83-95.

DE VILLOTA, P. y FERRARI, I. (1999): 'Desigualdad salarial a través de las estadísticas fiscales'. Pp. 87-112. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

DURÁN, M. A. (1986): *La jornada interminable*. Barcelona, Icaria. 74 pp.

DURÁN, M. A. (1988a): 'El dualismo de la economía española. Una aproximación a la economía no mercantil'. *Información Comercial Española*. Num. 655. Pp. 9-25.

DURÁN, M. A. (1988b): *De puertas adentro*. Madrid. Ministerio de Cultura. 469 pp.

DURÁN, P. (2000): 'Apuntes sobre las acciones positivas'. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*. Núm. 30. Pp. 87-92.

ETXEZARRETA ZUBIZARRETA, M. (1988): 'Concepto y objetivos del desarrollo rural integrado'. En *Desarrollo rural integrado*. M.A.P.A.. Madrid. Pp. 80-81.

FAGNANI, J. (1977): 'Activités féminines et transports urbains'. *Annales de Géographie*. Num. 477. Pp. 543-561.

FECOAN (1990)(ined.): *Buscando nuestro porvenir. Cuatro historias cooperativas y un empeño colectivo*. Antequera. Málaga. 62 pp.

FERNÁNDEZ CORDÓN J.A.(Director) (1996). *Proyección de la población de Andalucía. 1991-1996. Estimaciones intraprovinciales*. Instituto de Estadística de Andalucía. Sevilla. 215 pp.

FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. (1999): 'El Desarrollo Local y Regional en la U.E. Los instrumentos financieros de intervención'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 532-569.

FISCHLER, F. y FLYNN, P. (1995): 'La mujer en las zonas rurales: la perspectiva de la UE'. *El Campo*. Num. 133. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Bilbao. Pp. 321-324.

FURIÓ BLASCO, E. (1994): 'El desarrollo económico endógeno y local: reflexiones sobre su enfoque interpretativo'. *Estudios Regionales*. Num. 40. Pp. 97-112.

GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (1999a): 'Mujeres rurales, sociedad civil y desarrollo rural'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 63-80.

GARCÍA BARTOLOMÉ, J.M. (1999b): 'Las mujeres en el ámbito de las explotaciones familiares agrarias'. *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 63-81.

GARCÍA BARTOLOMÉ, J. et. al. (1999c): 'La discriminación salarial de la mujer en España: evidencia estadística y econométrica'. Pp. 63-86. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

GARCÍA FERRANDO, M. (1977): *Mujer y sociedad rural. Un análisis sociológico sobre trabajo e ideología*. Madrid. Edicusa. 263 pp.

GARCÍA FERRANDO, M., IBÁÑEZ, J. y ALVIRA, F. (1998): *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*. Alianza Editorial. Madrid. 605 pp.

GARCÍA, C. (1988): 'Análisis de tiempos y movimientos del trabajo doméstico en las zonas rurales y urbanas'. En DURÁN, M. A. (1988): *De puertas adentro*. Madrid. Instituto de la Mujer. Pp. 341-356.

GARCÍA MARCOS, C. (1999): 'Las mujeres y la economía social'. Pp. 53-55. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Las mujeres construimos Europa. Congreso Internacional sobre empleo. Torremolinos, 28, 29 y 30 de octubre de 1998*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 133 pp.

GARCÍA RAMÓN, M.D. (1985): 'El análisis de género y la geografía: reflexiones en torno a un libro reciente'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 6. Pp. 133-143.

GARCÍA RAMÓN, M. D. (1995b): *Teoría y método en la Geografía Anglosajona*. Ariel. 272 pp.

GARCÍA RAMÓN, M.D. (1988): 'La geografía como compromiso social: un recorrido desde la geografía social a la geografía del género'. *Segundo Congreso Mundial Vasco*. Vitoria. Oikos-Tau. Barcelona. Pp. 213-234.

GARCÍA RAMÓN, M.D. & MONK J. (1987): 'Geografía feminista: una perspectiva internacional'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 10. Pp. 147-157.

GARCÍA RAMÓN, M .D. (1989a): 'Para no excluir del estudio a la mitad del género humano: un desafío pendiente en la Geografía Humana'. *Boletín de la AGE*. Num. 9. Madrid. Pp. 27-48.

GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989b): 'Género, espacio y entorno: ¿hacia una renovación conceptual de la geografía? Una introducción'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 7-13.

GARCÍA RAMÓN, M.D. (1989c): 'Actividad agraria y género en España'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 89-114.

GARCÍA RAMÓN, M. D. (1990): 'La división sexual del trabajo y el enfoque de género en el estudio de la agricultura de los países desarrollados'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 55. Pp. 251-277.

GARCÍA RAMÓN, M.D. et al. (1994): *Mujer y agricultura en España. Género, trabajo y contexto regional*. Barcelona. Oikos-Tau. 180 pp.

GARCÍA-RAMÓN, M.D. et al. (1995): 'Trabajo de la mujer, turismo rural y percepción del entorno: una comparación entre Cataluña y Galicia'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 75. Pp. 115-152.

GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

GARCÍA SANZ, B. (1995): 'Algunos procesos sociodemográficos del medio rural'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 97-106.

GARCÍA SANZ, B. (1999): 'Algunos procesos sociodemográficos del medio rural'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 97-111.

GIARDIN Y GALÁN, F.J. (2001): 'El desarrollo rural en la provincia de Málaga'. *Jábega*. Núm. 87. Pp. Diputación Provincial de Málaga. 2001.

GIMÉNEZ GLUCK, D. (1997): 'Principio de igualdad, de acciones positivas y discriminación inversa a favor de la mujer'. En *Temas para el debate*. Núm. 35. Pp. 51-54.

GÓMEZ MORENO, M. L. (1991): *La montaña malagueña: estudio ambiental y evolución de su paisaje*. Servicio de Publicaciones de la Diputación Provincial de Málaga. Málaga.

GÓMEZ MORENO, M. L. (1999): *La diversificación económica de Antequera como proceso de desarrollo local*. Servicio de Publicaciones. Diputación Provincial de Málaga. Málaga. 216 pp.

GÓMEZ TORRALBO, R. (1999): 'Reincorporación al trabajo: políticas autonómicas'. Pp. 97-103. En INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Las mujeres construimos Europa Congreso Internacional sobre empleo. Torremolinos, 28, 29 y 30 de octubre de 1998*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 133 pp.

GONZÁLEZ, J.J. (1990): 'El desempleo rural en Andalucía y Extremadura'. *Agricultura y Sociedad*. Núm. 54. 238.

GONZÁLEZ FAJARDO, F. (1996): 'La formación para emprender'. Pp. 69-76. En *I Muestra de Empresarias y Emprendedoras Malagueñas, FEMMA'96*. Málaga, 25-29 de noviembre de 1996. Málaga.

GONZÁLEZ HERNÁNDEZ, E. (1999): 'Igualdad, discriminación positiva y Constitución: su incidencia en el derecho comunitario'. En *Sociedad y utopía: Revista de Ciencias Sociales*. Núm. 13. Pp. 183-197.

GORZ, A. (1995): *Metamorfosis del trabajo*. Madrid. Sistema.

GUARNIDO OLMEDO, V. (1977): *La depresión de Antequera: la tierra y sus hombres*. Tesis doctoral. Universidad de Granada.

HEERENS, A. (2002): 'Mujeres y desarrollo: experiencias de ámbito nacional'. Pp. 24-27. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): *Seminario Internacional Mujeres y Desarrollo Rural. Ronda. 23-25 de octubre de 2002*. Málaga. En prensa.

HELMS, J. (1974): 'Old women in America: the need for social Justice'. *Antipode*. Num. 6. Pp. 26-33.

HERNÁNDEZ, P. J. et al. (1999): 'La discriminación salarial de la mujer en España: evidencia estadística y econométrica'. Pp. 63-86. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

HERRANZ CONTRERAS, L. (1995): 'Mujer rural: figura clave en la agenda del medio ambiente'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 221-238.

HUGUET, A. (1999): *Segmentación en el mercado de trabajo español*. Madrid. Consejo Económico y Social. Colección Estudios. 273 pp.

IBÁÑEZ, J. (1998): 'Perspectivas de la investigación social'. Pp. 51-86. En GARCÍA FERRANDO, M., IBÁÑEZ, J. y ALVIRA, F. (1998): *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*. Alianza Editorial. Madrid. 605 pp.

IGLESIAS DE USSEL, J. (1988): 'La mujer en el medio rural andaluz'. *El Campo*. Núm. 107. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 58-67.

INSTITUTO DE LA MUJER (1999): 'Políticas públicas de apoyo a las mujeres rurales'. En GARCÍA BARTOLOMÉ, J. M. (coord.) (1999): *Mujeres y sociedad rural: entre la inercia y la ruptura*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. Pp. 155-171.

INSTITUTO DE LA MUJER (1999): *Las mujeres construimos Europa. Congreso Internacional sobre empleo. Torremolinos, 28-30 de octubre de 1998*. Pp. 9-13.

INSTITUTO DE LA MUJER (2000): *Congreso Europeo de mujeres rurales. Madrid, 16 y 17 de diciembre de 1999. Ponencias e intervenciones en mesas redondas*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 221 pp.

ISLA PERA, M., MELLA MÁRQUEZ, J. M. y SOY I CASALS, A. (1998): 'La política regional de la UE y su evaluación'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Madrid. Pp. 327-355.

JÄGER, H. (1995): 'El futuro de los servicios en el mundo rural'. En *Los servicios a la población rural. LEADER Magazine*. Núm. 9. Disponible en www.rural-europe.aeidl.be/rural-es/biblio/activ/contents.htm

JUNTA DE ANDALUCÍA (2002): *Seminario Internacional 'Mujeres y Desarrollo Rural'*. Ronda. Málaga. 23-25 de octubre de 2002. En prensa.

JUSTICIA SEGOVIA, A. (1988): *La Axarquía malagueña y la costa occidental: dos espacios agrarios contrapuestos*. Arguval. Málaga. 362 pp.

KARSTEN, L. & MEERTENS, D. (1991-1992): 'La geografía del género: sobre visibilidad, identidad y relaciones de poder'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 19-20.

LANGREO NAVARRO, A. (1995): 'Participación simbólica'. *Mujeres*. Núm. 17. Pp. 12-13.

LANGREO NAVARRO, A. (1999): 'Asalariadas en la agricultura'. *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 113-129.

LANGREO NAVARRO, A. (1999): 'Retos formativos y demandas profesionales de las agricultoras'. En *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 131- 139.

LANGREO NAVARRO, A. (2000): 'Nuevos yacimientos de empleo: su implantación e el medio rural'. Pp. 111-118. En INSTITUTO DE LA MUJER (2000): *Congreso Europeo de mujeres rurales. Madrid, 16 y 17 de diciembre de 1999. Ponencias e intervenciones en mesas redondas*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 221 pp.

LARRUBIA VARGAS, R. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1996): 'Una estrategia para el desarrollo rural integrado, los programas Leader. Su desarrollo en la provincia de Málaga'. *Baética*. Núm. 18. Pp. Málaga. 1996.

LARRUBIA VARGAS, R. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2000): 'Los programas *Leader II* en la provincia de Málaga. Su contribución al desarrollo del espacio rural'. *Baética*. Num. 22. Universidad de Málaga. Pp. 109-145.

LARRUBIA VARGAS, R. y NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (2001): 'Las estrategias europeas para el desarrollo local en el medio rural malagueño'. *Jábega* Núm. 87. Pp. Málaga. 2001.

LARRUBIA VARGAS, S., NAVARRO RODRÍGUEZ, S. y MOSTAZO MORENO, S. (2002): 'El papel de las transferencias de renta en los ingresos anuales de las familias rurales malagueñas'. *Baética*. Núm. 24. Málaga. Pp. 63-91.

LEYGUES (2002): 'Orientaciones de futuro: la perspectiva de género en los Fondos Estructurales: igualdad entre los hombres y las mujeres en todas las áreas'. Ponencia presentada en el *III Seminario Europeo 'La Igualdad de oportunidades'*. Santander, 14 y 15 de junio de 2002. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Resumen publicado en la página web www.mtas.es

LITTLE, J., PEAKE, L. y RICHARDSON, P. (1988): *Women in cities: Geography and gender in the urban environment*. Basingstoke, MacMillan. 327 pp.

MAJORAL, R. (1988): 'La mujer en el sector agrario'. *El Campo*. Num. 107. Pp. 17-23.

MARTÍN-CARO, J. L. (1990): 'Industrialización rural y condiciones de trabajo de la mujer en el sector textil de Madrid'. *III Coloquio de Geografía Industrial*. Asociación de Geógrafos Españoles. Sevilla. Pp. 76-93.

MARTÍN GIL, F. (1990): 'Las trabajadoras rurales como factor de localización de la industria de la confección. Algunas estrategias empresariales'. *III Coloquio de Geografía Industrial*. Asociación de Geógrafos Españoles. Sevilla. Pp. 65-75.

MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1998): 'La economía de las regiones españolas en el largo y muy largo plazo'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Madrid. Pp. 129-146.

MARTÍNEZ GARCÍA, R. y RODRÍGUEZ GARCÍA, M. J. (2002): 'Situación de las mujeres empresarias en Andalucía'. Pp. 16-24. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): *Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'*. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp.

MAWDSLEY, E. (1999): 'Repensant Chipko: Ecofeminisme sota escrutim'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona. Pp. 45-60.

MELLA MÁRQUEZ, J. M. (1998): 'Las encrucijadas de la economía andaluza'. En MELLA MÁRQUEZ, J. M. (coord.) (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Madrid. Pp. 306-324.

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (1992): 'El futuro del mundo rural'. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento. Documento 7957/88. 149 pp. Madrid.

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2002): *III Seminario Europeo 'La Igualdad de oportunidades'. Santander, 14 y 15 de junio de 2002*. Resumen publicado en la página Web www.mtas.es

MOLINA IBÁÑEZ, M. y RODRÍGUEZ POSE, A. (1993): 'El principio de cohesión económico y social y las políticas sectoriales en la CE. Análisis comparativo de la política agrícola común y de la política regional'. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Num. 17. Pp. 103-125.

MOLTÓ MANTERO, E. y HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, M. (2001): 'La función de la Geografía en el análisis territorial'. *XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp. 418-421.

MOYA MORENO, M. (1999): 'Un instrumento para la vertebración del territorio'. *Actualidad Leader*. Núm. 5. Madrid. Unidad Española del Observatorio Europeo Leader. P. 9.

MOMSEN, J. y TOWNSEND, J. (eds.) (1987): *Geography of Gender in the Third World*. Hutchinson & University of New York Press. Londres. 424 pp.

MONK, J. & HANSON, S. (1989): 'Temas de geografía feminista contemporánea'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 31-50.

MONK, J. (1995): 'El lloc compta. Perspectives internacionals comparades sobre la geografia feminista'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 245-259.

MORALES, S. (1999): 'Industria agroalimentaria, desenvolupament rural i gènere a Amèrica llatina: treball i vida quotidiana de les dones asalariades de Santa Rosa (Mendoza, Argentina)'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona. Pp. 121-145.

MORALES PÉREZ, S. y SALAMAÑA SERRA, I. (2000): 'Trabajo femenino en agroindustrias tradicionales de Cataluña'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

MORENO DE TORO, C. (1999): 'La igualdad de oportunidades y las medidas de acción positiva en el Tratado de la Unión Europea y en la doctrina del Tribunal de Justicia'. En *Tribuna Social: Revista de Seguridad Social y Laboral*. Núm. 103. Pp. 27-36.

MOSER, C. (1991): 'Vivienda'. En OSTERGAARD, L. (coord.): *Género y Desarrollo. Guía Práctica*. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Madrid. Pp. 125-150.

MUÑOZ, I. (2002): 'Política de Igualdad de Oportunidades de la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico de Málaga'. Pp. 45-50. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): *Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp.

NADAL, J. (1997): 'Seminari Internacional Erasmus 'Gènere i treball' Durham, del 9 al 14 d'abril de 1996'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 30. Pp. 215-217.

NAVARRO NAVARRO, A. (2002): 'Actuaciones de la Delegación de Participación de la Mujer de la Diputación de Málaga'. Pp. 42-45. En CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA (2002): *Conclusiones de las Jornadas 'Género y Empleo'. Campanillas. Málaga. 27 y 28 de septiembre de 2001*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A. Sevilla. 94 pp.

NELSON, K. (1986): 'Labor Demand, Labor Supply, and the Suburbanization of Low-Wage Office Work'. Citado en GARCÍA RAMÓN, M. D. (1989a): 'Para no excluir del estudio a la mitad del género humano: un desafío pendiente en geografía humana'. *Boletín de la AGE*. Pp. 27-48.

OCAÑA OCAÑA, C. (1995): 'La población y el desarrollo rural. Una visión andaluza'. En RAMOS REAL, E. y CRUZ VILLALÓN, J. (Coord.) (1995): *Hacia un nuevo sistema rural*. MAPA. 581 pp.

OCAÑA OCAÑA, C. (1998): *Almería. Situación y perspectivas de la sociedad rural*. Instituto de Estudios Almerienses. Diputación de Almería. Almería. 158 pp.

OCAÑA OCAÑA, C. (2000): 'El espacio rural andaluz, permanencias y cambios en la crisis abierta a mediados de siglo'. Pp. 77-96. En *Cuadernos Geográficos*. Núm. 30. Universidad de Granada. 508 pp.

OCAÑA, C., GARCÍA MANRIQUE, E. NAVARRO RODRÍGUEZ, S. (1998). *Andalucía. Población y espacio rural*. Junta de Andalucía. Málaga. 599 pp.

OCAÑA OCAÑA C., NAVARRO RODRÍGUEZ S. R., (2001) 'Edad y movilidad migratoria en Andalucía, nuevos patrones territoriales'. *Baética*. Núm. 23. Pp. 171-190.

OCAÑA OCAÑA C., NAVARRO RODRÍGUEZ S. R., (2002): 'Cambios en los modelos de dinámica demográfica de los municipios andaluces en el último cuarto del s. XX'. Pp. 263- 280. En D'ENTREMONT, A. (Eds.) (2002): *Homenaje a Manuel Ferrer Regales*. EUNSA. Pamplona. 1191 pp.

ORTEGA VALVÁRCEL, J. (2000): *Los horizontes de la Geografía. Teoría de la Geografía*. Ariel Geografía. Barcelona. 602 pp.

PALM, R.I. & PRED, A.B. (1974): 'A time-geographic perspective on problems of inequality for women'. *Working Paper*. Num. 236. Institute of Urban and Regional Development. Universidad de California. Traducido al castellano en GARCÍA RAMÓN, M.D. (1985b): *Teoría y Método en la Geografía Anglosajona*. Ariel. 272 pp.

PASTOR, C. y ESPARCIA, J. (1998): 'Alternativas económicas en el ámbito rural interior. El papel de las mujeres en el desarrollo rural'. *Cuadernos de Geografía*. Núm. 64. Universidad de Valencia. Pp. 527-542.

PÉREZ DEL RÍO, T. (coord.) (1997): *La discriminación por razón de sexo en la negociación colectiva*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Serie Estudios. Núm 50. Madrid. 331 pp.

PÉREZ DEL RÍO, T. (1999): 'Análisis de las políticas públicas de acción positiva en el empleo'. Pp. 243-259. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

PÉREZ RAMÍREZ, B. (2001): 'Programas e instrumentos operativos de Desarrollo Local'. 2ª ponencia en el Curso sobre *Desarrollo Local y perspectiva de género*.

Universidad Internacional de Andalucía. Baeza. Jaén. 24 a 28 de septiembre de 2001.

PRADOS VELASCO, M. J. (1995): 'Temporeras y trabajo en las explotaciones freseras de la costa oriental de Huelva'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 107-126.

PRADOS VELASCO, M. J. (1998): 'El papel de la mujer en el desarrollo de nuevas actividades económicas en las áreas rurales. Turismo rural y género en Andalucía'. *Cuadernos Geográficos*. Núm. 28. Pp. 27-44.

PRADOS, M. J. (1998): 'Trabajadoras de segunda clase. Mujer y empleo en el sector agroalimentario andaluz'. *Trabajo*. Núm. 4. Pp. 171-186.

PRATT, G. & HANSON, S. (1988): 'Gender, Class and Space'. *Society and Space*. Num. 6. Pp. 15-35.

PUYOL ANTOLÍN, R. (Editor) (1999). *Dinámica de la población en España: cambios demográficos en el último cuarto de siglo*. Ed. Síntesis. Madrid.

PUJOL, H. (1994): 'Geografía y gènere en el marc de l'Europa meridional'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 24. Pp. 217-126.

QUINTANA, J., CAZORLA, A. y MERINO, J. (1999): *Desarrollo rural en la Unión Europea: modelos de participación social*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid.

RABANAQUE, G. (1999): 'Mujer rural, salud y calidad de vida'. *Ruralia. Revista del món rural valencià*. Núm. 3. Pp. 5-8.

RAMOS REAL, E. y ROMERO RODRÍGUEZ, J. J. (1993): 'La crisis del modelo de crecimiento y las nuevas funciones del medio rural'. En *El Desarrollo Rural andaluz a las puertas del siglo XXI*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Sevilla. Pp. 11-24.

RAMOS PALOMO, M.D. (1998): *La medida del mundo. Género y usos del tiempo en Andalucía*. Instituto Andaluz de la Mujer. 324 pp.

RAMOS TORRE, R. (1990): *Cronos dividido. Uso del tiempo y desigualdad entre mujeres y hombres en España*. 261 pp.

REGO VEIGA, G. (1992): 'Administraciones locales y desarrollo endógeno'. *Estudios Territoriales*. Num. 38. Pp. 103-114.

RODRÍGUEZ MOROÑO, P. (1999): 'Mujeres y mercado de trabajo: una aproximación al caso andaluz'. Pp. 15-40. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

RODRÍGUEZ DE LA BORBOLLA, J. (1991): 'Política Regional en la Europa de los 90 y Estado de las Autonomías'. En AA. VV. (1991): *Política Regional en la Europa de los 90*. Madrid. Servicio de publicaciones del Ministerio de Economía y Hacienda. Pp. 569-570.

RODRÍGUEZ MARTINEZ, F. (1977): *La Serranía de Ronda: estudio geográfico*. Tesis doctoral. Universidad de Granada. Confederación Española de Cajas de Ahorro. Málaga. 530 pp.

RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, F. (2001): 'Desarrollo territorial y local. Aportaciones desde la Geografía'. *3ª Ponencia del XVII Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Oviedo. Noviembre de 2001. Actas del XVII Congreso de Geógrafos Españoles. Oviedo. Pp. 239-244.

ROMERO GONZÁLEZ J., ALBERTOS PUEBLA, J.M. (1993). 'Retorno al sur, desconcentración metropolitana y nuevos flujos migratorios en España'. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. Núm. 63. Centro de Investigaciones sociológicas (CIS). Madrid.

ROMERO LÓPEZ, M. (1990): *La actividad empresarial femenina en España*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. 177 pp.

ROSE, D. & VILLANUEVE, P.: 'Women Workers and the Inner City: Some Implications of Labour Force Reestructuring in Montreal, 1971-8'. Citado en MONK, J. & HANSON, S. (1989): 'Temas de Geografía contemporánea'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 31-50.

RUESGA BENITO, S. M. (1988): 'La mujer en la economía sumergida'. *Información Comercial Española*. Núm. 655. Pp. 57-72.

RUESGA BENITO, S.: 'Las otras trabajadoras. Un análisis de la participación femenina no registrada en la actividad económica'. *Economía y Sociología del Trabajo*. Num. 13-14. Pp. 114-128.

RUIZ AVILÉS, P. (2000): *Bases para la acción social y planificación estratégica del desarrollo rural*. Junta de Andalucía. Sevilla. P. 22.

RUIZ AVILÉS, P. y ULECIA GARCÍA, M. (1995): 'La estrategia de desarrollo rural y la iniciativa Leader I. Contexto y aplicación del programa en Andalucía'. *Revista de Estudios Regionales*. Num. 41.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1984a): 'Mujer, geografía y feminismo'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 4. Madrid. Pp. 35-53.

SABATÉ, A. (1984b): 'La mujer en la investigación geográfica'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 4. Madrid. Pp. 273-282.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1987): 'Geografía social y renovación conceptual en el análisis del medio rural'. En *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Núm. 7. Madrid. Universidad Complutense. Pp. 71-86.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989): 'Geografía y género en el medio rural: algunas líneas de análisis'. *Documents d'analisi geogràfica*. Num. 14. Pp. 131-147.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1989b): *Las mujeres en el medio rural*. Madrid. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. 170 pp.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1992): 'Industria rural en Toledo: la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Núm. 12. Pp. 277-288.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1995): 'Género y estructura urbana en países periféricos'. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Num. 15. Pp. 639-650.

SABATÉ MARTÍNEZ, A. (1995b): 'Mercat de treball femení i industrialització rural a Espanya: relacions amb l'economia global'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 26. Universidad Autónoma de Barcelona. Pp. 167-178.

SABATÉ MARTÍNEZ, A., RODRÍGUEZ, J. y DÍAZ, M. A. (1995): *Mujeres, espacio y sociedad. Hacia una geografía del género*. Madrid. Síntesis. 347 pp.

SAENZ LORITE, M. et al. (2000): 'Una iniciativa comunitaria para el desarrollo rural. Análisis del Leader I y II en Andalucía'. En *Lecturas Geográficas*, homenaje al profesor José Estébanez Álvarez. Editorial Complutense, 915.

SALAMAÑA i SERRA, I. (1991-1992): 'La dona pagesa, l'oblidada de l'explotació familiar agraria: una aproximació a les comarques gironines'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 19-20. Pp. 103-121.

SAMPEDRO GALLEGO, R. (1996): *Género y ruralidad. Las mujeres ante el reto de la desagrarización*. Madrid. Instituto de la Mujer. 544 pp.

SAMPEDRO GALLEGO, R. (1999): 'Las mujeres ante le reto de la desagrarización'. En *Mujeres y sociedad rural. Entre la inercia y la ruptura*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Pp. 15-25.

SÁNCHEZ LÓPEZ, A. et al. (1984): 'La industria de la confección en zonas rurales del sur de Córdoba'. *Estudios Territoriales*. Núms. 13-14. Pp. 47-64.

SANCHIS, E., PICÓ, J. y OLMOS, J. M. (1989): 'La nueva pequeña empresa de la industria valenciana'. En *Sociología del Trabajo*. Núm. 5. Pp. 41-65.

SANCHO COMINS, J. (coord.) (2001): *Desarrollo rural. De los fundamentos a la aplicación*. Paraninfo. Madrid. 82 pp.

SANCHO HAZACH, R. (1994): 'El interés internacional por lo rural y la política rural comunitaria', *Revista de Estudios Agrosociales*. Num. 169.

SAURI PUJOL D. (1995): 'Recursos ambientales, pluriactividad y género en la reestructuración de los espacios rurales europeos'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 25-38.

SOLSONA, M. y TREVIÑO, R. (1995): 'Activitat, maternitat i paternitat a l'Europa comunitària'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 191-207.

SOTTE, F. (1997): 'La dimensión regional de la nueva PAC orientada al desarrollo rural integrado'. *Revista de Estudios Agrosociales*. Num.176. Pp. 145-166.

STÖHR, W. B. (1986): 'Cambios estructurales en la industria y estrategias de desarrollo regional. Aproximaciones a un marco conceptual'. *Estudios Territoriales*. Num. 20. Pp. 179-201.

SUMPSI VIÑAS, J. M. (1996): 'El enfoque territorial de la política agraria europea y su impacto en el desarrollo regional'. *XXIII Reunión de Estudios Regionales*. Ponencia. Pamplona.

TOBES PORTILLO, P. (2002): 'El desarrollo de las políticas activas en España: un análisis de los planes de acción para el empleo'. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*. Núm. 36. Pp. 15-43.

TOHARIA, L. et al. (1998): *El mercado de trabajo en España*. Madrid. McGraw-Hill. Citado en RODRÍGUEZ, P. (1999): op. cit. P. 36.

TORNS, T. (1999): 'El futuro del empleo femenino y los yacimientos de empleo'. Pp. 233-242. En RODRÍGUEZ MOROÑO, P. y ROMÁN DEL RÍO, C. (Eds.) (2000): *La mujer en el mercado de trabajo*. Instituto de Desarrollo Regional. Consejería de Trabajo e Industria. Junta de Andalucía. Sevilla. 298 pp.

TOWNSEND, J. (1999): 'Gènere i canvi agro-ecològic en l'ocupació de la terra a Mèxic'. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. Núm. 35. Departament de Geografia. Universitat Autònoma de Barcelona. Pp. 101-117.

UTRILLA DE LA HOZ, A. (1991): 'Las nuevas estrategias del desarrollo regional'. *Estudios Territoriales*. Num.36.

VAIOU, D. (1995): 'El treball de les dones i la vida quotidiana al sud d'Europa'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 26. Pp. 219-231.

VAIOU, D. (1991-1992): 'Hogar y lugar de trabajo: la experiencia de las mujeres en el desarrollo urbano de Atenas'. *Documents d'anàlisi geogràfica*. Num. 19-20. Pp. 123-140.

VALCÁRCEL-RESALT, G. (1999): 'Bases del desarrollo local sustentable'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.) (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 61-77.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1988): *Desarrollo Local. Una estrategia de creación de empleo*. Ediciones Pirámide. Madrid. 150 pp.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): 'La política de desarrollo económico local en Europa'. En RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Ed.). (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ediciones Trea. Gijón. Pp. 42-60.

VICENTE-MAZARIEGOS, J. L. et al. (1991): *Situación socio-profesional de la mujer en la agricultura. II. La mujer en las estadísticas oficiales*. Madrid. MAPA. 256 pp.

VICENTE-MAZARIEGOS, J. L. et al. (1991): *Situación socio-profesional de la mujer en la agricultura. V. Análisis sociológico*. Madrid. MAPA. 250 pp.

VICENTE-MAZARIEGOS, J. L.; PORTO, L.; CAMARERO, L. y SAMPEDRO, R. (1988): *Situación socio-profesional de la mujer en la agricultura*. 5 tomos. Madrid. MAPA.

VILLARIÑO PÉREZ, M. (1995): 'Las mujeres rurales como artífices de la pluriactividad'. *El Campo*. Núm. 133. Bilbao. Servicio de Estudios del Banco Bilbao-Vizcaya. Pp. 11-24.

VILLARIÑO PÉREZ, M. y ARMAS DIÉGUEZ, P. (2000): 'La aldea global y el trabajo a domicilio en Galicia: coser y cantar'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

VILLARIÑO PÉREZ, M. y CÁNNOVES VALIENTE, G. (2000): 'Turismo rural en Galicia. Sin mujeres imposible'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

VIRUELA MARTÍNEZ, R. (2000): 'Mujeres y trabajo no declarado en la industria del calzado'. En GARCÍA RAMÓN, M.D. y BAYLINA FERRÉ, M. (2000): *El nuevo papel de las mujeres en el desarrollo rural*. Oikos-Tau. Barcelona. 328 pp.

VV. AA. (2000): *Economía Social y empleo en la Unión Europea*. CIRIEC. Valencia. 820 pp.

VV. AA. (1984): *Málaga*. Tomo I. Editorial Anel. Granada. 576 pp.

WOMEN AND GEOGRAPHY STUDY GROUP OF THE IBG (1984): *Geography and Gender*. Hutchinson. Londres. 160 pp.

ZAPATERO, S. y JIMÉNEZ, R. (1980): *La mujer en la explotación familiar agraria: Estudio de una zona aragonesa*. Zaragoza. Centro de Investigación y Desarrollo Agrario del Ebro.

MENU

SALIR

RELACIÓN DE CUADROS Y FIGURAS

MENU

SALIR

RELACIÓN DE CUADROS**CUADROS DEL CAPÍTULO 2: Del desarrollo regional al local. Políticas de género**

Identificación	Título	Página
Cuadro 2.1	Objetivos ligados a los Fondos Estructurales	191
Cuadro 2.2	Iniciativas Comunitarias	192
Cuadro 2.3	Factores de éxito de desarrollo local sustentable	214
Cuadro 2.4	Nuevas oportunidades de empleo: principales grupos	241
Cuadro 2.5a	Enfoque de género: marco institucional (I)	253
Cuadro 2.5b	Enfoque de género: marco institucional (II)	255

CUADROS DEL CAPÍTULO 3: El entorno geográfico

Identificación	Título	Página
Cuadro 3.1	Distribución de los municipios por volumen demográfico	300
Cuadro 3.2	Trayectoria demográfica de las comarcas	302
Cuadro 3.3	Trayectoria demográfica de las comarcas. Comarca de Ronda	303
Cuadro 3.4	Trayectoria demográfica de las comarcas. Comarca de Vélez	305
Cuadro 3.5	Trayectoria demográfica de las comarcas. Comarca Norte	306
Cuadro 3.6	Trayectoria demográfica de las comarcas. Comarca Centro-Sur	308
Cuadro 3.7	Dinámica demográfica de las comarcas	310
Cuadro 3.8	Dinámica demográfica de las comarcas. Comarca de Ronda	312
Cuadro 3.9	Dinámica demográfica de las comarcas. Comarca de Vélez	313
Cuadro 3.10	Dinámica demográfica de las comarcas. Comarca Norte	315
Cuadro 3.11	Dinámica demográfica de las comarcas. Comarca Centro-Sur	316
Cuadro 3.12	Estructura de la poblaciones comarcales	319
Cuadro 3.13	Estructura de la población por volumen demográfico de los municipios	320
Cuadro 3.14	Estructura de la población de municipios y comarcas	322
Cuadro 3.15	Evolución de la actividad agraria	327
Cuadro 3.16	Número y extensión de las explotaciones	328
Cuadro 3.17	Clasificación de los empresarios de la provincia en relación a su dedicación a la actividad agraria	328
Cuadro 3.18	Volumen de explotaciones y UTAs según los censos agrarios de 1989 y 1996	329
Cuadro 3.19	Clasificación de los empresarios de las comarcas agrarias en relación a su dedicación a la actividad agraria	330
Cuadro 3.20	Volumen de explotaciones y UTAs en según los censos agrarios de 1989 y 1996	332
Cuadro 3.21	Distribución sectorial del empleo en el espacio rural	336
Cuadro 3.22	Distribución sectorial de la ocupación según el volumen de población	337
Cuadro 3.23	Distribución sectorial de la ocupación en la Comarca Norte	338
Cuadro 3.24	Distribución sectorial de la ocupación en la comarca de Ronda	338
Cuadro 3.25	Distribución sectorial de la ocupación en la comarca de Vélez	338

Identificación	Título	Página
Cuadro 3.26	Distribución sectorial de la ocupación en la comarca Centro-Sur	339
Cuadro 3.27	Evolución del empleo industrial por tamaño de municipios	340
Cuadro 3.28	Ocupación por sectores de actividad	342
Cuadro 3.29	Volumen de renta por tamaño de los municipios	346
Cuadro 3.30	Volumen de renta por ámbitos comarcales	347
Cuadro 3.31	Mercado laboral por tamaño de los municipios	348
Cuadro 3.32	Mercado laboral por ámbitos comarcales	349
Cuadro 3.33	Mercado laboral agrario por tamaño de los municipios	351
Cuadro 3.34	Mercado laboral agrario por ámbitos comarcales	352
Cuadro 3.35	Distribución comarcal de las prestaciones sociales	355
Cuadro 3.36	Índice entre las transferencias sociales per cápita y la renta per cápita	357
Cuadro 3.37	Distribución general de los Fondos LEADER I en Málaga	363
Cuadro 3.38	Distribución general de los Fondos LEADER II en Málaga	365

CUADROS DEL CAPÍTULO 4: El mercado laboral

Identificación	Título	Página
Cuadro 4.1	Evolución de las principales magnitudes del mercado laboral	412
Cuadro 4.2	Evolución de las principales magnitudes del mercado laboral (1996-2000)	413
Cuadro 4.3	Evolución de la población ocupada (1981-2000)	414
Cuadro 4.4	Evolución comparada de la población activa en España, Andalucía y Málaga	417
Cuadro 4.5	Evolución de las tasas de actividad por sexos (1981-2000)	419
Cuadro 4.6	Evolución de la tasa de empleo. UE, España, Andalucía y Málaga (1981-2000)	420
Cuadro 4.7	Evolución comparada de la población ocupada. España, Andalucía y Málaga (1981-2000)	421
Cuadro 4.8	Distribución sectorial de la población ocupada. Relación por género (2000)	424
Cuadro 4.9	Distribución sectorial de la población ocupada (2000)	424
Cuadro 4.10	Evolución de la distribución sectorial de la población ocupada según género (1990-2000)	425
Cuadro 4.11	Distribución sectorial de la población femenina (2000)	426
Cuadro 4.12	Población ocupada femenina en el sector servicios (2000)	427
Cuadro 4.13	Incremento intertrimestral. Tasas de empleo, ocupación y paro (2000)	432
Cuadro 4.14(I)	Evolución de la población parada	435
Cuadro 4.14(II)	Evolución de la población parada. Tasas de incremento anual	436
Cuadro 4.15(I)	Evolución de la población parada. Tasa de paro	436
Cuadro 4.15(II)	Evolución de la población parada. Incremento anual de la tasa de paro	437
Cuadro 4.16	Evolución de la tasa de paro. Relación entre los géneros	437
Cuadro 4.17	Evolución de la población parada. Desempleados y parados q buscan su primer empleo (1981-2000)	439
Cuadro 4.18	Evolución de la población activa. Activos, ocupados y tasa de ocupación según estudios terminados (1996-2000)	441
Cuadro 4.19(I)	Nuevos Yacimientos de Empleo	447
Cuadro 4.19(II)	Nuevos Yacimientos de Empleo	448
Cuadro 4.20	Nuevos Yacimientos de Empleo: repercusión en el empleo	449

Identificación	Título	Página
Cuadro 4.21	Nuevos Yacimientos de Empleo: calidad, estatus y tipo de empleo	452
Cuadro 4.22	Nuevos Yacimientos de Empleo: efectos socioeconómicos	453
Cuadro 4.23	Nuevos Yacimientos de Empleo beneficios socioeconómicos	454
Cuadro 4.24	Nuevos Yacimientos de Empleo	455
Cuadro 4.25	Distribución sectorial de las activas	495

CUADROS DEL CAPÍTULO: Introducción metodológica

Identificación	Título	Página
Cuadro 1	Asistencia de participación en FEMMA	523
Cuadro 2	Distribución comarcal de las entrevistas	524
Cuadro 3	Muestreo proporcional a la población de derecho	525
Cuadro 4(I)	Actividades por comarcas (I)	527
Cuadro 4(II)	Actividades por comarcas (II)	528
Cuadro 4(III)	Actividades por comarcas (III)	529
Cuadro 5(I)	Presentación (I)	530
Cuadro 5(II)	Presentación (II)	531
Cuadro 6(I)	Datos básicos (I)	534
Cuadro 6(II)	Datos básicos (II)	535
Cuadro 7(I)	Datos personales (I)	536
Cuadro 7(II)	Datos personales (II)	537
Cuadro 8(I)	Economía familiar (I)	538
Cuadro 8(II)	Economía familiar (II)	539

CUADROS DEL CAPÍTULO 6: Perfil de las empresarias

Identificación	Título	Página
Cuadro 5.1	Distribución por tramos de edad	549
Cuadro 5.2	Distribución en torno a los 36 años	550
Cuadro 5.3	Estado civil	551
Cuadro 5.4	Formación: estudios terminados	554
Cuadro 5.5	Formación complementaria	555
Cuadro 5.6	Afinidad profesional y apoyo de la familia	560
Cuadro 5.7	Nivel de ingresos mensual de la unidad familiar	564
Cuadro 5.8	Número de ingresos en la unidad familiar	565
Cuadro 5.9	Procedencia de los ingresos familiares	566
Cuadro 5.10	Ingresos proporcionados por la actividad empresarial	569
Cuadro 5.11	Peso de los ingresos de la actividad empresarial en el global familiar	573
Cuadro 5.12	Distribución del empresariado según estado civil y población dependiente	579
Cuadro 5.13	Distribución de las empresarias en municipios según volumen de población	581
Cuadro 5.14	Opinión sobre algunos aspectos de la vida en el entorno	583
Cuadro 5.15	Opinión sobre la disponibilidad de guarderías	584
Cuadro 5.16	¿Qué es lo que más echa en falta en el pueblo?	586

Identificación	Título	Página
Cuadro 5.17	¿Ha considerado la posibilidad de irse a vivir a otro lugar por motivos de trabajo?	587
Cuadro 5.18	Búsqueda de ocio y diversión	589
Cuadro 5.19	¿Dispone de vehículo, propio o familiar, para sus desplazamientos?	590
Cuadro 5.20(I)	Estimación de la vida rural (I). Empresarias con responsabilidades familiares	594
Cuadro 5.20(II)	Estimación de la vida rural (II). Empresarias sin responsabilidades familiares	595
Cuadro 5.21	Tiempo dedicado a tareas domésticas y a cuidado y atención personal. Mujeres con cargas domésticas	596
Cuadro 5.22	¿Recibe ayuda en las tareas domésticas?	597
Cuadro 5.23	Tipo de tareas que realiza y momento del día en que las hace	598
Cuadro 5.24	Dedicación al cuidado y a la atención personal. Mujeres sin cargas domésticas	599
Cuadro 5.25(I)	Uso del tiempo libre (I): empresarias con responsabilidades familiares	600
Cuadro 5.25(II)	Uso del tiempo libre (II): empresarias sin responsabilidades familiares	601
Cuadro 5.26	Abandono de la ocupación por cargas familiares	601
Cuadro 5.27	Los hombres con los que convive, ¿participan en las tareas domésticas?	602
Cuadro 5.28	Si se casara, ¿exigiría a su pareja que comparta las tareas domésticas?	603
Cuadro 5.29	Si se casara, ¿qué idea de hogar es la suya?	604

CUADROS DEL CAPÍTULO 6: Perfil de las empresas

Identificación	Título	Página
Cuadro 6.1	¿Trabajó antes de hincar esta experiencia?	613
Cuadro 6.2	¿A qué edad comenzó a trabajar?	615
Cuadro 6.3	Edad al comienzo de la actividad empresarial	616
Cuadro 6.4	Antecedentes laborales	617
Cuadro 6.5	Origen de la iniciativa	619
Cuadro 6.6	Tiempo en activo de la gestión actual	620
Cuadro 6.7	Principales motivaciones para tomar la iniciativa empresarial	622
Cuadro 6.8(I)	Motivación para emprender (I). Empresarias con responsabilidades familiares	628
Cuadro 6.8(II)	Motivación para emprender (II). Empresarias sin responsabilidades familiares	629
Cuadro 6.9	Fórmula jurídica de las empresas en activo	631
Cuadro 6.10	Fórmulas jurídicas hacia las que tienden las emprendedoras	632
Cuadro 6.11	Participación real de las entrevistadas en las sociedades mercantiles	634
Cuadro 6.12	Superación de las dificultades iniciales	637
Cuadro 6.13	Razones del éxito inmediato	639
Cuadro 6.14	Los obstáculos iniciales	642
Cuadro 6.15	Gastos iniciales	652
Cuadro 6.16	Cuantía de la inversión inicial	653
Cuadro 6.17	Financiación inicial	656
Cuadro 6.18	Componente de mayor peso en la inversión inicial	657
Cuadro 6.19	Experiencia con los organismos	661
Cuadro 6.20	Nivel de infraestructura y uso de tecnología	667
Cuadro 6.21	Volumen del empleo generado	670

Identificación	Título	Página
Cuadro 6.22	Volumen y estabilidad del empleo generado	671
Cuadro 6.23	Radio de acción de las empresas	675
Cuadro 6.24	Técnicas de promoción	678
Cuadro 6.25	Composición de la ampliación de capital	683
Cuadro 6.26	Ampliación de capital	685
Cuadro 6.27	Destino de la ampliación de capital	686
Cuadro 6.28	Estacionalidad. Estrategias	699
Cuadro 6.29	Evolución de la facturación anual	709
Cuadro 6.30	Los planes futuros: líneas de actuación	711
Cuadro 6.31	Radio de acción	712
Cuadro 6.32	Composición de la inversión en planes futuros	717
Cuadro 6.33	Inversión en planes futuros	718
Cuadro 6.34	Beneficios del entorno a las empresas	722
Cuadro 6.35	Aspectos desfavorables del entorno	723
Cuadro 6.36	Integración de las empresas en la economía del entorno	725
Cuadro 6.37	Distribución del empresariado por sectores y actividades	730
Cuadro 6.38	Distribución sectorial de las experiencias entrevistadas	769

RELACIÓN DE FICHAS

FICHAS DEL CAPÍTULO 6: Perfil de las empresas

Identificación	Título	Página
Ficha I	Artesanía y cerámica	731
Ficha II	Hostelería, turismo, turismo rural y actividades complementarias	738
Ficha III	Primera transformación de productos agropecuarios	746
Ficha IV	Actividades manufactureras	751
Ficha V	Confección	755
Ficha VI	Servicios	763

RELACIÓN DE FIGURAS

RELACIÓN DE MAPAS		
Identificación	Título	Página
Mapa 1	Presentación de la red viaria básica provincial	371
Mapa 2	Presentación de las formas básicas del relieve de la provincia	373
Mapa 3	Formas básicas del relieve de la Serranía de Ronda	375
Mapa 4	Formas básicas del relieve de la comarca Centro-Sur	377
Mapa 5	Formas básicas del relieve de la Comarca Norte	379
Mapa 6	Formas básicas del relieve de la comarca de Vélez	381
Mapa 7	Variación del volumen de la población municipal entre 1981 y 2001	383

RELACIÓN DE MAPAS		
Identificación	Título	Página
Mapa 8	Porcentaje de población mayor de 65 años	384
Mapa 9	Porcentaje de población menor de 15 años	385
Mapa 10	Ratio entre población dependiente y mujeres de 20 a 45 años	386
Mapa 11	Sex ratio en el estrato de edad de 20 a 45 años	387
Mapa 12	Empleo agrario	388
Mapa 13	Empleo en el sector industrial	389
Mapa 14	Empleo en la construcción	390
Mapa 15	Empleo en los servicios	391
Mapa 16	Peso de las transferencias sociales en las rentas declaradas	392
Mapa 17	Paro encubierto del sector agrario	393
Mapa 18	Usos y aprovechamientos del suelo. Comarca de Antequera	395
Mapa 19	Usos y aprovechamientos del suelo. Comarca de Vélez	397
Mapa 20	Usos y aprovechamientos del suelo. Comarca de Serranía de Ronda	399
Mapa 21	Usos y aprovechamientos del suelo. Comarca Centro-Sur	401

MENU

SALIR

ANEXO

MENU

SALIR

CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA**MODELO 1. Empresarias con cargas familiares**

IDENTIFICACIÓN DE LA ENCUESTA.

Nombre Año de nacimiento Estado civil

BLOQUE 1. SOBRE LA FAMILIA Y LA EXPERIENCIA LABORAL.

1. ¿Qué estudios tiene terminados?

- a) Primarios/EGB
- b) Secundaria
- c) Superiores

2. ¿Tiene otros estudios diferentes a los anteriores?

- a) No
- b) Sí (cuáles)

4. Si dejó los estudios, ¿cómo fue?

- a) Mis padres lo quisieron
- b) Yo no quise seguir
- c) No había posibilidad

5. ¿Tiene usted pareja estable?

- a) Sí
- b) No

6. ¿Ha trabajado antes?

- a) Siempre
- b) Alguna vez
- c) Nunca

7. ¿A qué edad comenzó a trabajar?

9. Diga por favor, ¿cuántas personas conviven en su casa?

¿cuántos son mayores de 70 años?

¿cuántos son varones?

¿cuántos son niños menores de 12 años?

10. Diga el número de personas de su casa, sin contarla a usted, que están trabajando, cobran alguna pensión, o están en el subsidio de desempleo.

- a. personas trabajan
- b. personas cobran pensión
- c. personas cobran paro
- d. personas tienen otros ingresos

¿Hay en su casa algún ingreso procedente de actividades agrícolas/ganaderas, negocios familiares u otros?

- a) No
- b) Sí

11. Contando todos los ingresos de los miembros de su familia, ¿cuánto llegan a ingresar por mes?

- a) Menos de 100.000
- b) De 100.000 a 200.000
- c) De 200.000 a 300.000
- d) Más de 300.000

12. Del total de los ingresos familiares que ha señalado, ¿qué parte representa lo que usted gana?

- a) La mitad más o menos
- b) Una parte pequeña
- c) La mayor parte

15. El dinero que usted maneja, ¿en qué lo gasta?

- a) En gastos personales:

Muy poco	Un poco	La mitad	La mayor parte

- b) En compras para el hogar:

Muy poco	Un poco	La mitad	La mayor parte

- c) En diversión:

Muy poco	Un poco	La mitad	La mayor parte

- d) Ahorro o inversión:

Muy poco	Un poco	La mitad	La mayor parte

16. ¿Es muy importante para usted disponer de un dinero propio, para sentirse más independiente?

- a) Sí, es muy importante
- b) No, no siento esa necesidad

18. ¿Ha considerado la posibilidad de irse a vivir a la ciudad o a otro lugar por motivo de trabajo (para mejorar su situación laboral, encontrar otro empleo, estudiar para tener más posibilidades, etc.)?

- a) No
- b) Sí

19. ¿Hay en pueblo cursos de formación para mujeres?

- a) Sí
- b) No
- c) No sé

20. En caso afirmativo, ¿cree que son útiles para usted?

- a) No
- b) Sí

21. De los siguientes aspectos sobre la vida en el pueblo, marque lo que piensa en cada apartado:

a) La tranquilidad	Está bien	Me aburre
b) Las costumbres	Está bien	Me disgusta
c) Todo el mundo se conoce	Está bien	Me disgusta
d) Lugares de diversión	Está bien	Hay muy pocos
e) Variedad en los comercios	Está bien	Hay poca
f) Comunicaciones (carreteras...)	Está bien comunicado	Está mal comunicado
g) Servicios sanitarios y educativos	Está bien dotado	Hay que salir fuera y se pierde demasiado tiempo

22. Diga lo que más echa en falta en el pueblo

BLOQUE 2. EL TRABAJO DOMÉSTICO Y EL TIEMPO LIBRE

1. Si comparte con otra persona la responsabilidad de las tareas domésticas (de la casa, cuidado de niños o personas mayores, etc.), diga de quién se trata:

- a) Me ayuda un familiar
- b) Le pago a alguien para que me ayude

2. ¿Podría decir aproximadamente qué tiempo dedica a las tareas domésticas?

Al día, un total de horas.

¿Y por tipo de tareas?

- a) A limpieza y cuidado de la ropa horas a la semana
- b) Al cuidado de los niños horas a la semana
- c) Atención a personas mayores horas a la semana
- d) A cocinar horas a la semana
- e) A compras para consumo doméstico horas a la semana
- f) Otras horas a la semana

3. ¿Qué aspecto de las tareas domésticas le parece menos agradable? (Marque aquello con lo que esté de acuerdo y añada lo que a usted le parezca aún menos agradable):

- a) Que los demás miembros de la familia no colaboren
- b) Que nadie lo agradezca
- c) Que hay que dedicar mucho tiempo
- d) El esfuerzo
- e) Que hay que hacerlo corriendo por falta de tiempo
- f) Otra cosa (diga cuál)

4. ¿Qué aspecto de las tareas domésticas le gusta más?

- a) El tener la casa limpia y agradable
- b) Tener satisfechas a las personas con las que convivo
- c) Cuidar de los demás
- d) La libertad de organizar las cosas a mi gusto
- e) Es una tarea entretenida
- f) Si es otra cosa, diga cuál.....

5. ¿Cuándo realiza las tareas domésticas?

- a) Antes del trabajo madrugando
- b) De noche, quitándome horas de sueño
- c) Después del trabajo
- d) A ratos, cuando puedo

6. Si compara el trabajo de la casa y el de su actual empleo, ¿cómo es para usted el trabajo doméstico?
- a) Tan pesado como el otro
- b) Mucho más suave que el otro
- c) Más agradable
- d) Más aburrido
7. Los miembros varones que conviven en su hogar, ¿participan en las tareas domésticas?
- a) No
- b) Muy poco
- c) Sí, en general en todo
- d) Sí, en una tarea especial (diga cuál)
9. ¿Cómo ocupa su tiempo el día de fiesta o de descanso? Marque la respuesta correcta en cada apartado.
- a) Tareas domésticas de fondo (limpieza, arreglos, pintura...):
- | | | |
|--------------|---------|------------|
| Casi siempre | A veces | Casi nunca |
|--------------|---------|------------|
- b) Colabora con su familia en algunos trabajos o negocios:
- | | | |
|--------------|---------|------------|
| Casi siempre | A veces | Casi nunca |
|--------------|---------|------------|
- c) Si colabora en algunos negocios, señale en qué:
- | | | |
|---------------------|------------------|------------|
| Explotación agraria | Negocio familiar | Otra tarea |
|---------------------|------------------|------------|
- d) Y ¿qué tiempo le dedica a esa colaboración?
- horas por semana

Por estas tareas con las que ayuda a su familia, ¿recibe alguna recompensa en dinero?

- a) No
- b) Sí

10. Al cabo de la semana, ¿cuánto tiempo le dedica al cuidado personal? (peluquería, belleza, gimnasia, estudio, etc.)
- horas a la semana
- No puedo decirlo, apenas dedico tiempo a mi cuidado
11. El tiempo libre de los días de trabajo, ¿a qué lo dedica? (televisión, amigas, tareas domésticas, novio, deportes, estudio, lectura, etc.)

Principalmente a.....

También a.....

Un poco a.....

13. ¿Hay costumbre en su familia de hacer algunas tareas para reducir los gastos de la casa?

- a) Tener aves o animales de corral
- b) Cultivar algunos productos para el propio consumo
- c) Hacer matanza
- d) Hacer conservas o similares
- e) Coser parte de las ropas

¿Se nota el ahorro que supone hacer estas tareas?

- a) Se nota mucho
- b) Ayuda algo
- c) Casi no se nota
- d) No

14. Se cree que la vida ha mejorado para las mujeres, y que son más libres frente a padres e hijos. ¿Cree que es cierto?

- a) Sí
- b) Menos de lo que se piensa
- c) No, no ha variado gran cosa

¿Piensa que las mujeres ganan más independencia por tener más estudios y posibilidades de trabajo?

- a) Sí
- b) Sí, pero sólo una pocas
- c) No, seguimos con problemas parecidos

15. Viendo a sus compañeras de trabajo casadas y con hijos, ¿qué destacaría usted más?

- a) Se atan más por llevar casa y trabajo
- b) Tienen más autoridad que antes por el dinero que ganan

16. Por la experiencia de su alrededor, ¿los maridos ayudan en casa y con los niños si la mujer trabaja?

- a) Sí, en la mayoría de los casos
- b) Sólo en casos contados
- c) No

17. También basándose en lo que ocurre en el pueblo, ¿cree que se mantendrá la costumbre de que los hijos (generalmente las hijas) acojan y cuiden en su hogar a los padres mayores?

- a) Cada vez se buscan más otros arreglos(residencias, etc.)
- b) En el futuro no se hará
- c) No

19. De las cosas siguientes, ponga una señal a las que usted tiene o está a punto de tener:

Casa propia	Coche	Teléfono
Lavadora automática	Nevera	Congelador
Lavavajillas	Microondas	Vitrocerámica
Ordenador	Internet	Permiso de conducir
Segunda residencia	Piscina	Televisión de pago

20. ¿Hay guardería en el pueblo?

- a) Sí
- b) No

21. ¿Dejó o dejaría a sus hijos en la guardería?

- a) Sí
- b) Con alguien de mi familia
- c) No tengo con quien dejarlo

22. ¿Alguna vez ha dejado de trabajar por el embarazo?

- a) Sí
- b) No

23. ¿Ha dejado de trabajar por cuidar de otra persona (niños, personas mayores...)?

- a) Sí
- b) No

24. ¿Ha dejado de trabajar por causa de su familia?

a) Sí

b) No

25. ¿Ha dejado de trabajar porque no merecía la pena?

a) Sí

b) No

BLOQUE 3. SOBRE LAS CONDICIONES ACTUALES DE SU TRABAJO Y PERSPECTIVAS FUTURAS

7. Empezar una actividad de este tipo requiere esfuerzo y capital. Las subvenciones son lentas o pocas, lo que obliga a pedir créditos. En su caso, ¿tuvo que recurrir a créditos bancarios? Marque las respuestas que se dieron en su caso.

a) Sí (si le es posible, indique qué cantidad se vio obligada a solicitar)

b) Me prestaron mis familiares

c) Pedí al banco y además tuve que poner de mi bolsillo

d) Yo misma puse la cantidad de

9. En muchas ocasiones, los inicios de la empresa son tan duros que se puede llegar a trabajar sin recibir una cantidad mensual. ¿Qué ocurre en su caso particular?

a) No tenemos para un sueldo, sólo para cubrir gastos

b) No sacamos una cantidad estable, depende del trabajo (diga el mínimo aproximado).....

c) Nos repartimos lo poco o lo mucho que se saca

d) Tengo un sueldo entre 50000-100000 al mes aproximadamente

e) Tengo un sueldo, pero no más de 50000 ptas. al mes

f) Mi sueldo supera las 100000 ptas.

11. ¿Tiene usted contrato?

a) No

b) Sí, temporal

c) Sí, por campaña / temporada

d) Sí, indefinido

12. ¿Está asegurada en alguna mutualidad (Seguridad Social, MUFACE, etc.)

a) Sí

b) No, pero voy a estarlo muy pronto

c) Soy autónoma

14. ¿Tiene usted otro trabajo además de la fábrica/empresa?

a) No

b) Sí (diga en qué trabaja)

15. ¿Tiene usted compañeros de trabajo varones, en la fábrica/empresa o en cualquier otro empleo?

a) No

b) Sí (diga qué labor realiza concretamente)

16. En caso afirmativo, ¿cree usted que los hombres reciben mejor salario que las mujeres, aunque trabajen en actividades parecidas?

a) Ganan más trabajando lo mismo que las mujeres

b) Ganan más pero su trabajo es más duro

c) Ganan lo mismo

17. ¿Tiene pensado modernizar o ampliar el negocio?

a) Invertir en instalaciones (compra o reforma del local))

b) Contratar trabajadores

c) Ampliar clientela (publicidad, contratando un comercial, etc.)

d) Diversificar o aumentar la producción

e) Comprar o modernizar maquinaria

f) Otra inversión (diga en qué)

g) No vamos a invertir más porque

18. Si tienen pensado hacer una inversión, ¿ha pensado en la forma de financiación?

Marque las respuestas que vea conveniente.

a) Vamos a pedir créditos bancarios

b) Nos van a subvencionar (diga de dónde procede la subvención)

c) Podemos pagarlo con lo que vamos ganando

d) Lo pagaremos con créditos y con lo que ganamos

19. En su experiencia como empresaria, ¿ha encontrado en los demás desconfianza por ser mujer?

a) Sí

b) No

c) Por otros motivos, como ser joven (diga cuáles)

20. ¿Piensa que es más difícil ser empresaria para una mujer que para un hombre?

- a) Sí, por muchos motivos
- b) Sí porque las mujeres tenemos la responsabilidad de la casa
- c) No

21. En la zona en la que vive, ¿hay dificultades o limitaciones para el desarrollo empresarial, por ejemplo para su empresa? (Aislamiento/malas comunicaciones, tener que desplazarse a la capital o a otros pueblos para determinados servicios/papeleo, la gente joven con iniciativas se marcha a otros lugares porque no hay trabajo...)

- a) Hay problemas (diga cuáles ha notado).....
- b) No especialmente

MODELO 2. Empresarias sin cargas familiares (solteras sin hijos)

IDENTIFICACIÓN DE LA ENCUESTA.

Nombre Año de nacimiento Estado civil

BLOQUE 1. SOBRE LA FAMILIA Y LA EXPERIENCIA LABORAL.

1. ¿Qué estudios tiene terminados?

- a) Primarios/EGB
- b) Secundaria
- c) Superiores

2. ¿Tiene otros estudios diferentes a los anteriores?

- a) No
- b) Sí (cuáles)

4. Si dejó los estudios, ¿cómo fue?

- a) Mis padres lo quisieron
- b) Yo no quise seguir
- c) No había posibilidad

5. ¿Dónde vive?

- a) Casa independiente
- b) Con sus padres
- c) Con hermanos/sobrinos...
- d) Otro

6. ¿Ha trabajado antes?

- a) Siempre
- b) Alguna vez
- c) Nunca

7. ¿A qué edad comenzó a trabajar?

9. Diga por favor, ¿cuántas personas conviven en su casa?

¿cuántos son mayores de 70 años?

¿cuántos son varones?

¿cuántos son niños menores de 12 años?

10. Diga el número de personas de su casa, sin contarla a usted, que están trabajando, cobran alguna pensión, o están en el subsidio de desempleo.

- a. personas trabajan
- b. personas cobran pensión
- c. personas cobran paro
- d. personas tienen otros ingresos

¿Hay en su casa algún ingreso procedente de actividades agrícolas/ganaderas, negocios familiares u otros?

- a) No
- b) Sí

11. Contando todos los ingresos de los miembros de su familia, ¿cuánto llegan a ingresar por mes?

- a) Menos de 100.000
- b) De 100.000 a 200.000
- c) De 200.000 a 300.000
- d) Más de 300.000

12. Del total de los ingresos familiares que ha señalado, ¿qué parte representa lo que usted gana?

- a) La mitad más o menos
- b) Una parte pequeña
- c) La mayor parte

13. ¿Cuál es o ha sido la profesión de su padre?

14. ¿Dispone usted de todo el dinero que gana?

- a) Lo entrego todo a mi familia
- b) Entrego una parte
- c) Dispongo de todo para mis necesidades

15. El dinero que usted maneja, ¿en qué lo gasta?

- a) En gastos personales:

Muy poco	Un poco	La mitad	La mayor parte

b) En compras para el hogar:

Muy poco	Un poco	La mitad	La mayor parte

c) En diversión:

Muy poco	Un poco	La mitad	La mayor parte

d) Ahorro o inversión:

Muy poco	Un poco	La mitad	La mayor parte

17. Entre sus amigas y conocidas solteras jóvenes, ¿en qué ponen sus esperanzas cara al futuro?

- a) Principalmente en su propio trabajo
- b) Principalmente en el trabajo de su pareja
- c) En el trabajo de los dos

18. ¿Ha considerado la posibilidad de irse a vivir a la ciudad o a otro lugar por motivo de trabajo (para mejorar su situación laboral, encontrar otro empleo, estudiar para tener más posibilidades, etc.)?

- a) No
- b) Sí

19. ¿Hay en pueblo cursos de formación para mujeres?

- a) Sí
- b) No
- c) No sé

20. En caso afirmativo, ¿cree que son útiles para usted?

- a) No
- b) Sí

21. De los siguientes aspectos sobre la vida en el pueblo, marque lo que piensa en cada apartado:

a) La tranquilidad	Está bien	Me aburre
b) Las costumbres	Está bien	Me disgusta
c) Todo el mundo se conoce	Está bien	Me disgusta
d) Lugares de diversión	Está bien	Hay muy pocos
e) Variedad en los comercios	Está bien	Hay poca
f) Comunicaciones (carreteras...)	Está bien comunicado	Está mal comunicado
g) Servicios sanitarios y educativos		

Está bien dotado

Hay que salir fuera y se pierde demasiado tiempo

22. Diga lo que más echa en falta en el pueblo

BLOQUE 2. EL TRABAJO DOMÉSTICO Y EL TIEMPO LIBRE

8. Diga en qué medida participa usted en las tareas domésticas:

- a) Lo hago todo
- b) Hago gran parte de ellas
- c) Sólo colaboro
- d) Apenas hago nada

9. ¿Podría decir aproximadamente qué tiempo dedica a las tareas domésticas?

Al día, un total de horas.

¿Y por tipo de tareas?

- a) A limpieza y cuidado de la ropa horas a la semana
- b) Al cuidado de los niños horas a la semana
- c) Atención a personas mayores horas a la semana
- d) A cocinar horas a la semana
- e) A compras para consumo doméstico horas a la semana
- f) Otras horas a la semana

10. ¿Qué aspecto de las tareas domésticas le parece menos agradable? (Marque aquello con lo que esté de acuerdo y añada lo que a usted le parezca aún menos agradable):

- a) Que los demás miembros de la familia no colaboren
- b) Que nadie lo agradezca
- c) Que hay que dedicar mucho tiempo
- d) El esfuerzo
- e) Que hay que hacerlo corriendo por falta de tiempo
- f) Otra cosa (diga cuál)

11. ¿Qué aspecto de las tareas domésticas le gusta más?

- a) El tener la casa limpia y agradable
- b) Tener satisfechas a las personas con las que convivo
- c) Cuidar de los demás

- d) La libertad de organizar las cosas a mi gusto
e) Es una tarea entretenida
f) Si es otra cosa, diga cuál.....

12. ¿Cuándo realiza las tareas domésticas?

- a) Antes del trabajo madrugando
- b) De noche, quitándome horas de sueño
- c) Después del trabajo
- d) A ratos, cuando puedo

13. Si compara el trabajo de la casa y el de su actual empleo, ¿cómo es para usted el trabajo doméstico?

- a) Tan pesado como el otro
- b) Mucho más suave que el otro
- c) Más agradable
- d) Más aburrido

14. Los miembros varones que conviven en su hogar, ¿participan en las tareas domésticas?

- a) No
- b) Muy poco
- c) Sí, en general en todo
- d) Sí, en una tarea especial (diga cuál)

8. Caso de que usted piense formar una familia, ¿exigirá a su pareja que comparta las tareas domésticas?

- a) Sí, estoy decidida
- b) Me gustaría, pero es difícil
- c) No es trabajo propio de hombres

9. ¿Cómo ocupa su tiempo el día de fiesta o de descanso? Marque la respuesta correcta en cada apartado.

- a) Tareas domésticas de fondo (limpieza, arreglos, pintura...):
- | | | |
|--------------|---------|------------|
| Casi siempre | A veces | Casi nunca |
|--------------|---------|------------|
- b) Colabora con su familia en algunos trabajos o negocios:
- | | | |
|--------------|---------|------------|
| Casi siempre | A veces | Casi nunca |
|--------------|---------|------------|
- c) Si colabora en algunos negocios, señale en qué:

- Explotación agraria Negocio familiar Otra tarea
- d) Y ¿qué tiempo le dedica a esa colaboración?
- horas por semana

Por estas tareas con las que ayuda a su familia, ¿recibe alguna recompensa en dinero?

- a) No
- b) Sí

10. Al cabo de la semana, ¿cuánto tiempo le dedica al cuidado personal? (peluquería, belleza, gimnasia, estudio, etc.)
- horas a la semana
- No puedo decirlo, apenas dedico tiempo a mi cuidado

11. El tiempo libre de los días de trabajo, ¿a qué lo dedica? (televisión, amigas, tareas domésticas, novio, deportes, estudio, lectura, etc.)

Principalmente a.....

También a.....

Un poco a.....

12. Respecto a su forma de diversión en los días de descanso o de fiesta:
- ¿Descansa y se divierte en familia y con amigos en el pueblo?

- a) No
- b) Sí

¿Se desplaza a otros lugares por motivo de diversión?

- a) No
- b) Sí
- c) No suelo salir a divertirme

13. ¿Hay costumbre en su familia de hacer algunas tareas para reducir los gastos de la casa?

- a) Tener aves o animales de corral
- b) Cultivar algunos productos para el propio consumo
- c) Hacer matanza
- d) Hacer conservas o similares
- e) Coser parte de las ropas

¿Se nota el ahorro que supone hacer estas tareas?

- a) Se nota mucho
- b) Ayuda algo
- c) Casi no se nota
- d) No

14. Se cree que la vida ha mejorado para las mujeres, y que son más libres frente a padres e hijos. ¿Cree que es cierto?

- a) Sí
- b) Menos de lo que se piensa
- c) No, no ha variado gran cosa

¿Piensa que las mujeres ganan más independencia por tener más estudios y posibilidades de trabajo?

- a) Sí
- b) Sí, pero sólo una pocas
- c) No, seguimos con problemas parecidos

15. Viendo a sus compañeras de trabajo casadas y con hijos, ¿qué destacaría usted más?

- a) Se atan más por llevar casa y trabajo
- b) Tienen más autoridad que antes por el dinero que ganan

16. Por la experiencia de su alrededor, ¿los maridos ayudan en casa y con los niños si la mujer trabaja?

- a) Sí, en la mayoría de los casos
- b) Sólo en casos contados
- c) No

17. También basándose en lo que ocurre en el pueblo, ¿cree que se mantendrá la costumbre de que los hijos (generalmente las hijas) acojan y cuiden en su hogar a los padres mayores?

- a) Cada vez se buscan más otros arreglos(residencias, etc.)
- b) En el futuro no se hará
- c) No

18. Si se casara, ¿qué idea de hogar es la suya? Marque la respuesta correcta en cada apartado.

¿Tendría hijos?

- a) No
- b) Sí (cuántos)

¿Trabajaría?

- a) Sí, jornada completa
- b) Sí, a media jornada
- c) Sí, durante alguna faena
- d) No

19. De las cosas siguientes, ponga una señal a las que usted tiene o está a punto de tener:

Casa propia	Coche	Teléfono
Lavadora automática	Nevera	Congelador
Lavavajillas	Microondas	Vitrocerámica
Ordenador	Internet	Permiso de conducir
Segunda residencia	Piscina	Televisión de pago

BLOQUE 3. SOBRE LAS CONDICIONES ACTUALES DE SU TRABAJO Y PERSPECTIVAS FUTURAS

7. Empezar una actividad de este tipo requiere esfuerzo y capital. Las subvenciones son lentas o pocas, lo que obliga a pedir créditos. En su caso, ¿tuvo que recurrir a créditos bancarios? Marque las respuestas que se dieron en su caso.

- a) Sí (si le es posible, indique qué cantidad se vio obligada a solicitar)
- b) Me prestaron mis familiares
- c) Pedí al banco y además tuve que poner de mi bolsillo
- d) Yo misma puse la cantidad de

10. En muchas ocasiones, los inicios de la empresa son tan duros que se puede llegar a trabajar sin recibir una cantidad mensual. ¿Qué ocurre en su caso particular?

- a) No tenemos para un sueldo, sólo para cubrir gastos
- b) No sacamos una cantidad estable, depende del trabajo (diga el mínimo aproximado).....
- c) Nos repartimos lo poco o lo mucho que se saca
- d) Tengo un sueldo entre 50000-100000 al mes aproximadamente

e) Tengo un sueldo, pero no más de 50000 ptas. al mes

f) Mi sueldo supera las 100000 ptas.

12. ¿Está asegurada en alguna mutualidad (Seguridad Social, MUFACE, etc.)

a) Sí

b) No, pero voy a estarlo muy pronto

c) Soy autónoma

15. ¿Tiene usted otro trabajo además de la fábrica/empresa?

a) No

b) Sí (diga en qué trabaja)

15. ¿Tiene usted compañeros de trabajo varones, en la fábrica/empresa o en cualquier otro empleo?

a) No

b) Sí (diga qué labor realiza concretamente)

16. En caso afirmativo, ¿cree usted que los hombres reciben mejor salario que las mujeres, aunque trabajen en actividades parecidas?

a) Ganan más trabajando lo mismo que las mujeres

b) Ganan más pero su trabajo es más duro

c) Ganan lo mismo

17. ¿Tiene pensado modernizar o ampliar el negocio?

a) Invertir en instalaciones (compra o reforma del local))

b) Contratar trabajadores

c) Ampliar clientela (publicidad, contratando un comercial, etc.)

d) Diversificar o aumentar la producción

e) Comprar o modernizar maquinaria

f) Otra inversión (diga en qué)

g) No vamos a invertir más porque

18. Si tienen pensado hacer una inversión, ¿ha pensado en la forma de financiación?

Marque las respuestas que vea conveniente.

a) Vamos a pedir créditos bancarios

b) Nos van a subvencionar (diga de dónde procede la subvención)

c) Podemos pagarlo con lo que vamos ganando

d) Lo pagaremos con créditos y con lo que ganamos

19. En su experiencia como empresaria, ¿ha encontrado en los demás desconfianza por ser mujer?

- a) Sí
- b) No
- c) Por otros motivos, como ser joven (diga cuáles)

20. ¿Piensa que es más difícil ser empresaria para una mujer que para un hombre?

- a) Sí, por muchos motivos
- b) Sí porque las mujeres tenemos la responsabilidad de la casa
- c) No

21. En la zona en la que vive, ¿hay dificultades o limitaciones para el desarrollo empresarial, por ejemplo para su empresa? (Aislamiento/malas comunicaciones, tener que desplazarse a la capital o a otros pueblos para determinados servicios/papeleo, la gente joven con iniciativas se marcha a otros lugares porque no hay trabajo...)

- a) Hay problemas (diga cuáles ha notado).....
- b) No especialmente

GUIÓN DE LA ENTREVISTA**MODELO 1.****1. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTREVISTADA Y DE LA EMPRESA.**

- Nombre de la empresa.
- Cargo de la entrevistada (titular, gerente, socia...).
- Actividad.
- Forma jurídica y motivo de la misma.
- ¿Está en la empresa desde el principio?
- Aportación real en la empresa: ¿hace más de lo que indica el cargo?

(En el caso de ser la artífice de la idea)

2. INICIOS.

- ¿Cómo se le ocurrió la idea?
- Motivaciones para arrancar la empresa.
- ¿Realizó cursos?
 - o Relacionados con la actividad.
 - o Gestión de empresas, marketing...
 - o Del Instituto Andaluz de la Mujer.
 - o De otras instituciones.
- Utilidad del curso para la entrevistada.
- ¿Cómo conoció el curso?
- Capital inicial necesario: cuantía y procedencia.
 - o ¿Ahorro personal?
 - o ¿Créditos bancarios?
 - o ¿Ayudas?
- Ayudas o subvenciones:
 - o Cuáles recibió y cuantía.
 - o Ayuda de organismos en la gestión de las ayudas.
 - o ¿Estaban adaptadas a sus necesidades?
 - o ¿Hay buena información al respecto?
- Gestiones para arrancar (licencias, local, estudios de mercado...)
- Tiempo desde que se ocurrió la idea hasta que empezó.
- ¿Qué hizo durante ese tiempo?
 - o Estudio de mercado.
 - o Búsqueda de clientes.
 - o Gestión, papeleo y ayudas...
- Dificultades encontradas.
 - o Económicas.
 - o Burocráticas...
- Quebraderos de cabeza (puntuar de 1 a 10)
 - o Obstáculos, incertidumbre, tiempos de espera...
- En unos inicios siempre difíciles...
 - o Tiempo transcurrido hasta ver luz.
- ¿Cómo mantuvo la empresa hasta que ésta se sostuvo sola?
 - o Otros ingresos familiares.
- ¿Se planteó dejarlo alguna vez?

(En caso de no ser la artífice de la idea)

2. INICIOS.

- Acceso a la titularidad / gestión.
 - o Herencia / matrimonio...
 - o Traspaso / adquisición...
- Cursos realizados.
 - o Relacionados con la actividad.
 - o Gestión de empresas, marketing...
 - o Del Instituto Andaluz de la Mujer.
 - o De otras instituciones.
- Utilidad del curso para la entrevistada.
- ¿Cómo conoció el curso?
- Cambios introducidos desde su llegada a la titularidad.
 - o En la forma jurídica.
 - o Ampliación.
 - o Diversificación de la actividad.
 - o Especialización de la actividad.
 - o Otros.
- Capital necesario para las innovaciones: cuantía y procedencia.
 - o ¿Ahorro personal?
 - o ¿Créditos bancarios?
 - o ¿Ayudas?
- Ayudas / subvenciones.
 - o Cuáles recibió y cuantía.
 - o Ayuda de organismos en la gestión de las ayudas.
 - o ¿Estaban adaptadas a sus necesidades?
 - o ¿Hay buena información al respecto?
- Dificultades encontradas.
 - o Económicas.
 - o Burocráticas...

3. ESTACIONALIDAD.

- ¿Tiene el mismo ritmo de trabajo todo el año?
 - o Motivos.
 - o ¿Necesita trabajadores estacionales? Tipo de contratos preferentes.
- Soluciones para afrontar la estacionalidad.

4. PLANTILLA.

- Trabajadores: número, género y tipo de contratos.
- Procedencia.
- Nuevos trabajadores: perfil y mecanismo de selección de personal.
- ¿Encuentra trabajadores con facilidad?
- Alternativas de trabajo en la zona.

5. INGRESOS.

- Facturación anual.
- Otros ingresos familiares.
- Relación de las otras actividades familiares con ésta.
- Si dejara la empresa, ¿se notaría mucho en el nivel de vida familiar?

6. INFRAESTRUCTURA.

- Local: ¿propio o alquilado?
- Equipamientos:
 - o Nivel actual: informática, Internet, transporte para la empresa...
 - o ¿Es mejorable para aumentar la rentabilidad?
 - o ¿Tiene intención de mejorar?
 - o Obstáculos a la mejora o ampliación.

7. RADIO DE ACCIÓN.

- ¿Se limita al pueblo?
- Alcance de la actividad: local, comarcal, provincial...
- Comercialización de la actividad.
- ¿Trabaja por encargo previo pacto de venta?

8. PLANES FUTUROS.

- ¿Tiene intenciones de ampliar? Proyectos para ello.
 - o Ampliación / diversificación de la actividad.
 - o Ampliación del radio de acción: búsqueda de mercado.
 - o Ampliación del local.
- Obstáculos a la ampliación.
- Financiación de las mejoras:
 - o Créditos / préstamos.
 - o Ayudas.
 - o Autofinanciación.

9. MALESTAR.

- Debilidades.
 - o Competencia desleal.
 - o Dependencia de actividad estacional.

10. ACTIVIDAD Y ENTORNO.

- ¿Tiene buena acogida por parte del entorno?
- ¿Hay empresas del mismo tipo en la zona?
- ¿Hay suficiente demanda en el radio de acción actual para toda la oferta?
- ¿Necesitará ampliar el radio de acción?
- Integración de la actividad en la economía de la zona.
- ¿Emplea servicios o productos de la zona?
 - o Materias primas.
 - o Utilización de servicios auxiliares o complementarios.
 - o Otra actividad del entorno que se beneficie de ésta.
- Servicios a las empresas: ¿hay en el entorno?
 - o Mensajería.
 - o Asesorías.
 - o Empresas de captación de recursos europeos o de otras instituciones...

11. CORPORATIVISMO.

- ¿Pertenece a asociaciones, federación...?
- Ventajas de ello.

- ¿Hay unidad en la entidad?
- ¿Existe unidad en la zona?
 - o Facilidad para asumir proyectos en común.
- ¿Cree que sería conveniente?

12. LA VIDA EN EL PUEBLO.

- ¿Hay buenas comunicaciones?
- Opinión sobre los servicios sanitarios.
- Opinión sobre los servicios educativos.
- ¿Qué es lo que menos le gusta de la vida en el pueblo?
- ¿Qué es lo que más le gusta de la vida en el pueblo?

13. LA MUJER Y EL TRABAJO.

- ¿Hay en la zona servicios que aligeren las cargas domésticas?
 - o Guarderías.
- Diferencias salariales entre géneros para un mismo trabajo.
 - o ¿Las ha sufrido?
 - o ¿Las ha sufrido alguien conocido?
- Causa de ello.
 - o ¿Porque no tienen otra alternativa?
 - o ¿Hay conformismo por contar con otros ingresos familiares?
- Sobre las trabajadoras de la entrevistada:
 - o ¿Cree que están en desventaja con otros compañeros de trabajo a causa de la 'doble jornada'?
 - o ¿Concede permisos para llevar a los niños al médico...?
- Mujeres en puestos de responsabilidad.
 - o ¿Cree que puede ser difícil llevar una casa y un trabajo de responsabilidad?
 - o ¿Tiene trabajadoras en esos puestos?
- Tarea en la empresa donde predomine algún género.
 - o Limpieza.
 - o Transporte.

14. LA DOBLE JORNADA.

- ¿Recibió apoyo de la familia en la iniciativa empresarial?
- Empresaria y madre de familia: ¿puede ser compatible?
- ¿Ha limitado la actividad por embarazos, cuidar de algún pariente...?

MODELO 2. Entrevista a sociedades cooperativas.

(Apartados añadidos al MODELO 1)

1. FUNCIONAMIENTO DE LA COOPERATIVA.

- Número de socios.
- Aportación de capital inicial.
- Reparto de beneficios.
- Percepción de sueldos.
- Funciones no productivas.
- Devolución de capital en caso de abandono de la condición de socio.
- En caso de disolución de la sociedad, ¿qué se hace con el capital, la producción almacenada, el local, etc.?
- Tareas producidas fuera de la cooperativa.
- Nuevas generaciones: perspectivas de futuro.

2. FILOSOFÍA DEL COOPERATIVISMO.

- Ventajas del cooperativismo.
- Inconvenientes del cooperativismo.
- El principio cooperativo 'un socio un voto', ¿plantea problemas de autoridad ligados a la falta de jerarquía?
- ¿Hay problemas de diálogo?

3. EL COOPERATIVISMO EN EL ENTORNO.

- ¿Hay otras cooperativas en el pueblo?
- ¿Cree que el espíritu cooperativo está arraigado?

MENU

SALIR

MENU

SALIR

APÉNDICE

TRABAJO DE CAMPO

MENU

SALIR

PRESENTACIÓN

En el presente volumen se recogen las transcripciones de las entrevistas efectuadas a las empresarias malagueñas, base fundamental en lo que se refiere a trabajo de campo de esta investigación. Son un total de 75, y por responder al modelo que habitualmente se denomina ‘entrevistas en profundidad’, reunidas todas dan como resultado este extenso apéndice, de indudable interés documental en la perspectiva de este estudio.

En diversos momentos del desarrollo del texto se hacen referencias a entrevistas concretas, se alude a opiniones personales vertidas en ellas, o se citan textualmente palabras dichas por las entrevistadas. Se hace por ello obligado presentar una transcripción íntegra de cada entrevista e incorporarlas todas ellas como el apéndice documental de la investigación, a pesar del interés desigual que a lo largo de su desarrollo pueden presentar la reiteración de experiencias u opiniones y, sobre todo, a pesar de la extensión que obligadamente alcanza. Son, sin embargo, las fuentes o el fundamento de muchas afirmaciones emitidas y es conveniente que el lector tenga acceso a las mismas.

Ha sido necesario plantear una organización para presentar estos textos y se ha optado por ordenar las entrevistas por los ámbitos espaciales –comarcas y, dentro de ellas, municipios-, donde se localizan las actividades de las empresas de las que son titulares las entrevistadas. Esta forma de agrupamiento no tiene más intención que aportar una secuencia ordenada en la presentación de las entrevistas, pues, aunque las peculiaridades geográficas de las comarcas malagueñas se ven reflejadas en muchos aspectos en las actividades empresariales de las mujeres entrevistadas, no existen lazos que estructuren o vinculen unas entrevistas con otras y presupongan una lectura secuencial de las mismas.

Como el documento que se presenta es, por tanto, una yuxtaposición de textos, ha parecido de capital importancia facilitar al lector la consulta a través de índices que, a forma de guías, permitan acceder a las distintas experiencias desde diferentes criterios.

El primero de ellos, el espacial, es el que se ha seguido en la ordenación secuencial de las entrevistas como ya se ha aludido. El segundo criterio de búsqueda que se ha considerado es relativo a la actividad que desarrolla la empresa. A esta finalidad se ha confeccionado un índice de entrevistas en función de la actividad, con la indicación correspondiente de su ubicación en el apéndice. Se ha incorporado un tercer índice de consulta, bajo el criterio del ‘estadio’ en que se encuentra la empresa. El lector podrá en este índice localizar las entrevistas de acuerdo a situaciones concretas en su evolución, situaciones que fueron definidas como ‘estadios’ en la introducción a la tercera parte de este trabajo. Conviene aclarar que las referencias monetarias realizadas por las entrevistadas, son siempre expresadas en las antiguas pesetas, aunque a veces no se mencione esta unidad de medida.

Aunque en otra parte de esta investigación se ha dicho, parece importante reproducir junto a las entrevistas, el agradecimiento y el reconocimiento a las entrevistadas, así como a las organizaciones que facilitaron esta conexión.

A pesar de vivir en la era de la información, de contar con las más extensas coberturas estadísticas, muchos hechos relevantes, por no decir los de más interés en el análisis social, no se pueden rastrear sino de manera muy condicionada por las fuentes estadísticas convencionales. El investigador se ve impulsado a extraer sus datos de la realidad misma, y en el tema que se planteó como objeto de esta investigación, esto sólo era posible a través de los propios testimonios de las emprendedoras y empresarias malagueñas. De no contar con su colaboración, hubiéramos tenido que desistir del empeño.

Realizar estas entrevistas ha sido tarea ardua, tanto en su ejecución, como en su análisis posterior. Pero, con la perspectiva de la tarea ya realizada, se puede decir que ha sido una fuente de aprendizaje geográfico y de enriquecimiento personal. Más de un centenar de horas, en las que substrayendo tiempo a su ya compleja agenda de obligaciones cotidianas, setenta y cinco mujeres me han prestado generosamente la ayuda de exponerme su experiencia como mujeres empresarias.

Las páginas que siguen son estos testimonios.

I. ÍNDICES.

1.1. Según localización.

Índice Localización (I)

CÓD.	Nombre	Municipio	Comarca	Páginas
1	Nieta P. Valle	Antequera	Norte	13
2	Sondytour	Antequera	Norte	16
3	FORMO A. Molina	Archidona	Norte	23
4	Rogalasa	Archidona	Norte	28
5	Sagrado Corazón	Archidona	Norte	32
6	Aceites Ardales	Ardales	Norte	41
7	El taller	Cañete La Real	Norte	48
8	Jacaranda	Cañete La Real	Norte	51
9	Los Arrieros	Colmenar	Norte	55
10	La Inmaculada	Cuevas Bajas	Norte	59
11	Villadifonte	Fuente de Piedra	Norte	69
12	F. Noelia	Humilladero	Norte	77
13	O. Nra. Sra. Oliva	Mollina	Norte	82
14	Hospedería Retamar	Riogordo	Norte	86
15	La Inmaculada	Sierra de Yeguas	Norte	90
16	Artesanía Nilo	Vva. Algaidas	Norte	107
17	Asesoría Ortiz	Vva. Algaidas	Norte	113
18	COTEXA	Vva. Algaidas	Norte	116
19	MAGA	Vva. Trabuco	Norte	127
20	Posada Mesón Mudéjar	Archez	Axarquía	130
21	Inmaculada	Benajarafe	Axarquía	133
22	Cerámica Benamargosa	Benamargosa	Axarquía	137
23	Triflor	Benamocarra	Axarquía	142
24	Darlin	Borge (El)	Axarquía	144
25	La Chivirrina	Comares	Axarquía	151
26	La Victoria	Cómpeta	Axarquía	155
27	Ahina Alcaria	Cútar	Axarquía	158
28	Posada Morisca	Frigiliana	Axarquía	163
29	Castillo de Lizar	Frigiliana	Axarquía	182
30	La Traba	Frigiliana	Axarquía	189
31	Cortijo Artesano	Sayalonga	Axarquía	199
32	Al-Hagüer	Torrox	Axarquía	203
33	Josefa Duarte	Algatocín	Sur - Ronda	208
34	Artecrea	Benalauría	Sur - Ronda	213

Índice Localización (II)

CÓD.	Nombre	Municipio	Comarca	Páginas
35	Sexima	Benaoján	Sur - Ronda	226
36	La Alquería	Cortes de la Frontera	Sur - Ronda	235
37	María Guillén	Cortes de la Frontera	Sur - Ronda	248
38	Gestur	Gaucín	Sur - Ronda	273
39	Al-Jaque	Montejaque	Sur - Ronda	279
40	Colores	Ronda	Sur - Ronda	293
41	Mieles El Polear	Ronda	Sur - Ronda	305
42	Alavera de los Baños	Ronda	Sur - Ronda	313
43	El Crisol	Alhaurín de la Torre	Sur - Guadalhorce	316
44	Maderart	Alhaurín de la Torre	Sur - Guadalhorce	320
45	ADO Guadalhorce	Alhaurín El Grande	Sur - Guadalhorce	325
46	Ana Guerrero Decoración	Alhaurín El Grande	Sur - Guadalhorce	334
47	Aranzel	Alhaurín El Grande	Sur - Guadalhorce	339
48	El Pastor del Valle	Alhaurín El Grande	Sur - Guadalhorce	345
49	Mercería Macías	Alhaurín El Grande	Sur - Guadalhorce	352
50	Muebles Jara	Alhaurín El Grande	Sur - Guadalhorce	356
51	La Asunción	Almogía	Sur - Guadalhorce	364
52	Aromas de Álora	Álora	Sur - Guadalhorce	370
53	Camping El Chorro	Álora	Sur - Guadalhorce	381
54	Taller del Mueble	Álora	Sur - Guadalhorce	389
55	La Posada del Río	Alozaina	Sur - Guadalhorce	395
56	Sonia Blanco	Benalmádena	Sur - Guadalhorce	400
57	Agrícola Cártama	Cártama	Sur - Guadalhorce	405
58	Al Sur del Sur	Cártama	Sur - Guadalhorce	408
59	C. Postigo y Vázquez	Cártama	Sur - Guadalhorce	410
60	Molino de Calderón	Cártama	Sur - Guadalhorce	415
61	El Hurdimbre	Casarabonela	Sur - Guadalhorce	419
62	Hotel La Era	Casarabonela	Sur - Guadalhorce	429
63	Cerámicas Las Vistillas	Coín	Sur - Guadalhorce	432
64	La Casita del Valle	Coín	Sur - Guadalhorce	438
65	Ruralcibis	Coín	Sur - Guadalhorce	449
66	La Fuensanta	Coín	Sur - Guadalhorce	455
67	Hotel Rural Los Jarales	Istán	Sur - Guadalhorce	458
68	Cochura	Mijas	Sur - Guadalhorce	462
69	Hotel Muntaluz	Monda	Sur - Guadalhorce	468
70	Hostería Don José	Ojén	Sur - Guadalhorce	474
71	Taller Almadán	Ojén	Sur - Guadalhorce	478
72	Cítricas de Pizarra	Pizarra	Sur - Guadalhorce	484
73	G. I. de Pizarra	Pizarra	Sur - Guadalhorce	502
74	Refugio de Alamut	Valle de Abdalajís	Sur - Guadalhorce	506
75	T. R. V. de Abdalajís	Valle de Abdalajís	Sur - Guadalhorce	510

(*) Empresa ubicada en El Colmenar, entidad perteneciente a Cortes de la Frontera.

1.2. Según actividad desarrollada.

Índice *Actividad* (I)

CÓD.	Sector	Actividad	Municipio	Páginas
6	Primario	Primera transformación de productos agropecuarios	Ardales	41
48	Primario	"	Alhaurín El Grande	345
64	Primario	"	Coín	438
25	Primario	"	Comares	151
39	Primario	"	Montejaque	279
41	Primario	"	Ronda	305
31	Primario	"	Sayalonga	199
30	Secundario	Artesanía	Frigiliana	189
21	Secundario	"	Benajarafe	133
7	Secundario	"	Cañete La Real	48
19	Secundario	"	Vva. Trabuco	127
56	Secundario	"	Benalmádena	400
34	Secundario	"	Benalauría	213
23	Secundario	"	Benamocarra	142
8	Secundario	"	Cañete La Real	51
16	Secundario	"	Vva. Algaidas	107
44	Secundario	"	Alhaurín de la Torre	320
52	Secundario	"	Álora	370
54	Secundario	"	Álora	389
43	Secundario	"	Alhaurín de la Torre	316
71	Secundario	"	Ojén	478
22	Secundario	Cerámica	Benamargosa	137
63	Secundario	"	Coín	432
36	Secundario	"	Cortes de la Frontera	235
27	Secundario	"	Cútar	158
37	Secundario	"	Estación de Cortes	248
68	Secundario	"	Mijas	462
51	Secundario	Confección	Almogía	364
24	Secundario	"	Borge (El)	144
66	Secundario	"	Coín	455
26	Secundario	"	Cómpeta	155
10	Secundario	"	Cuevas Bajas	59
15	Secundario	"	Sierra de Yeguas	90
18	Secundario	"	Vva. Algaidas	116
60	Secundario	Embutidos	Cártama	415
59	Secundario	Material para la construcción	Cártama	410
3	Secundario	"	Archidona	23
1	Secundario	Pastelería semi-industrial de postres tradicionales	Antequera	13
13	Secundario	"	Mollina	82

Índice Actividad (II)

CÓD.	Sector	Actividad	Municipio	Páginas
72	Secundario	Transformación industrial de productos agrarios	Pizarra	484
53	Servicios	Actividades complementarias	Álora	381
35	Servicios	"	Benaoján	226
11	Servicios	"	Fuente de Piedra	69
17	Servicios	Asesoría	Vva. Algaidas	113
45	Servicios	Asistencia a domicilio	Alhaurín El Grande	325
46	Servicios	Comercio	Alhaurín El Grande	334
47	Servicios	"	Alhaurín El Grande	339
49	Servicios	"	Alhaurín El Grande	352
50	Servicios	"	Alhaurín El Grande	356
58	Servicios	"	Cártama	408
12	Servicios	"	Humilladero	77
57	Servicios	"	Cártama	405
5	Servicios	Enseñanza	Archidona	32
40	Servicios	"	Ronda	293
61	Servicios	"	Casarabonela	419
55	Servicios	Hostelería	Alozaina	395
20	Servicios	"	Archez	130
62	Servicios	"	Casarabonela	429
9	Servicios	"	Colmenar	55
28	Servicios	"	Frigiliana	163
67	Servicios	"	Istán	458
69	Servicios	"	Monda	468
70	Servicios	"	Ojén	474
14	Servicios	"	Riogordo	86
42	Servicios	"	Ronda	313
74	Servicios	"	Valle de Abdalajís	506
73	Servicios	Inmobiliaria	Pizarra	502
4	Servicios	Servicios de limpieza	Archidona	28
29	Servicios	Restauración	Frigiliana	182
2	Servicios	Turismo	Antequera	16
33	Servicios	Turismo Rural	Algatocín	208
65	Servicios	Turismo Rural	Coín	449
38	Servicios	Turismo Rural	Gaucín	273
32	Servicios	Turismo Rural	Torrox	203
75	Servicios	Turismo Rural	Valle de Abdalajís	510

1.3. Según estadio.

Índice *Estadio* (I)

CÓD.	Estadio	Sector	F. Jurídica	Municipio	Páginas
43	0	Secundario	Transición	Alhaurín de la Torre	316
44	0	Secundario	Indefinida	Alhaurín de la Torre	320
58	0	Servicios	Emprendedora	Cártama	408
34	1	Secundario	Transición	Benalauría	213
22	1	Secundario	Transición	Benamargosa	137
71	1	Secundario	Indefinida	Ojén	478
61	1	Servicios	Transición	Casarabonela	419
11	1	Servicios	S.C.	Fuente de Piedra	69
32	1	Servicios	Transición	Torrox	203
75	1	Servicios	Asociación	Valle de Abdalajís	510
48	2	Primario	Autónoma	Alhaurín El Grande	345
6	2	Primario	S.L.	Ardales	41
64	2	Primario	S.C.A.	Coín	438
25	2	Primario	Autónoma	Comares	151
39	2	Primario	S.C.A.	Montejaque	279
41	2	Primario	Autónoma	Ronda	305
31	2	Primario	Autónoma	Sayalonga	199
51	2	Secundario	S.C.A.	Almogía	364
54	2	Secundario	Autónoma	Álora	389
1	2	Secundario	Autónoma	Antequera	13
3	2	Secundario	Autónoma	Archidona	23
56	2	Secundario	Autónoma	Benalmádena	400
24	2	Secundario	S.C.A.	Borge (El)	144
7	2	Secundario	Autónoma	Cañete La Real	48
59	2	Secundario	S.L.L.	Cártama	410
60	2	Secundario	S.A.	Cártama	415
63	2	Secundario	Autónoma	Coín	432
66	2	Secundario	S.C.A.	Coín	455
36	2	Secundario	S.C.A.	Cortes de la Frontera	235
10	2	Secundario	S.C.A.	Cuevas Bajas	59
27	2	Secundario	Autónoma	Cútar	158
37	2	Secundario	Autónoma	Estación de Cortes	248
30	2	Secundario	S.C.A.	Frigiliana	189

Índice Estadio (II)

CÓD.	Estadio	Sector	F. Jurídica	Municipio	Páginas
68	2	Secundario	S.C.A.	Mijas	462
13	2	Secundario	Autónoma	Mollina	82
72	2	Secundario	Autónoma	Pizarra	484
15	2	Secundario	S.C.A.	Sierra de Yeguas	90
18	2	Secundario	S.C.A.	Vva. Algaidas	116
19	2	Secundario	Autónoma	Vva. Trabuco	127
33	2	Servicios	Autónoma	Algatocín	208
45	2	Servicios	Autónoma	Alhaurín El Grande	325
46	2	Servicios	Autónoma	Alhaurín El Grande	334
47	2	Servicios	Autónoma	Alhaurín El Grande	339
49	2	Servicios	Autónoma	Alhaurín El Grande	352
50	2	Servicios	Autónoma	Alhaurín El Grande	356
53	2	Servicios	S.C.	Álora	381
55	2	Servicios	S.L.L.	Alozaina	395
2	2	Servicios	S.L.	Antequera	16
20	2	Servicios	Autónoma	Archez	130
4	2	Servicios	S.L.L.	Archidona	28
5	2	Servicios	S.C.A.	Archidona	32
35	2	Servicios	Autónoma	Benaoján	226
57	2	Servicios	Autónoma	Cártama	405
62	2	Servicios	Autónoma	Casarabonela	429
9	2	Servicios	Autónoma	Colmenar	55
28	2	Servicios	Autónoma	Frigiliana	163
29	2	Servicios	Autónoma	Frigiliana	182
38	2	Servicios	Autónoma	Gaucín	273
12	2	Servicios	Autónoma	Humilladero	77
67	2	Servicios	Autónoma	Istán	458
69	2	Servicios	S.C.	Monda	468
70	2	Servicios	Autónoma	Ojén	474
73	2	Servicios	Autónoma	Pizarra	502
14	2	Servicios	S.L.L.	Riogordo	86
40	2	Servicios	S.C.A.	Ronda	293
42	2	Servicios	S.L.L.	Ronda	313
74	2	Servicios	S.L.L.	Valle de Abdalajís	506
17	2	Servicios	S.C.	Vva. Algaidas	113
23	3	Secundario	Asociación	Benamocarra	42
8	3	Secundario	Asociación	Cañete La Real	51
52	4	Secundario	Asociación	Álora	370
21	4	Secundario	Autónoma	Benajafe	133
26	4	Secundario	S.C.A.	Cómpeta	155
16	5	Secundario	Asociación	Vva. Algaidas	107
65	5	Servicios	Asociación	Coín	449

1) NIETA DE PURA VALLE
Noviembre de 2001. Antequera.
Purificación. 53 años.

Esta empresa está dedicada a la elaboración de pasteles y mantecados. Se trata de un negocio familiar que se encuentra en la cuarta generación.

¿Qué producís exactamente?

Confitería, pastelería, y fábrica de mantecados. Yo ya soy la cuarta generación.

¿Eres autónoma?

Sí, y luego tengo ocho trabajadores contratados. Porque tengo fábrica. Dos son indefinidos, el resto por contrato temporal. Ahora tengo ocho porque estamos en plena campaña. Son todos de Antequera.

¿Tienes mujeres?

Por supuesto, lo que más. Las tengo en el obrador y como dependientas.

¿Quién crees que trabaja mejor, las mujeres o los hombres?

Depende de la actividad. Yo por ejemplo no sirvo para el obrador, eso mi marido, pero a las mujeres se nos da mejor el contacto con el público.

¿Crees que hay tareas que son desempeñadas mejor por cada sexo?

Por supuesto. Él no sirve para el público.

A la hora de contratar a alguien, ¿tienes algún perfil?

Nosotros pedimos informes al INEM, que son quienes nos mandan los trabajadores cuando necesitamos.

¿Tú que haces?

Yo estoy de cara al público, y mi marido es el que elabora los productos.

¿El papeleo, contabilidad...?

Yo entiendo algo, y llevo algo, pero tengo una gestoría que me lleva los papeles.

¿Has heredado la empresa de tu madre?

De mi padre, y él a su vez de su madre.

¿No tienes hermanos que te ayuden a esto?

Tengo hermanos, pero esto lo seguí yo porque mi marido es el confitero, y porque nosotros éramos los que más nos gustaba.

¿Has hecho algún curso que te haya ayudado a esta actividad?

Todo lo que he podido, también he ido a muchas ferias...

¿Has ido alguna vez al IAM?

Sí por supuesto, a menudo, en Antequera. Para buscar información, para pedir consejo, para lo que me haga falta. Te ayudan mucho, y te resuelven las dudas.

Desde que tú llegaste a la titularidad, ¿habéis hecho algún cambio importante?

Nosotros somos ya la cuarta generación, y lo que hemos intentado es mantener la tradición. Hemos intentado renovarnos, y por demanda de la gente, que nos pedía lo mismo, hemos tenido que volver. También hemos tenido que renovar cosas más técnicas, la maquinaria por ejemplo, o las instalaciones, porque ahora se exigen unas cosas que antes no. Por ejemplo, ahora es todo acero inoxidable, y antes era madera, porque lo exige Sanidad. Es que me tuve que cambiar de sitio, porque mi familia vendió el sitio, y el obrador lo tuve que poner nuevo, yo no sé si fueron 13 millones. Tuve que empezar de cero.

¿Habéis tenido alguna subvención?

Nada, no hemos tenido ayuda ninguna. Nos concedieron una, pero nos la quitaron. Fue por el PRODER, y nos la quitaron por falta de algún papel, y también porque alguien metería la mano.

¿Algún crédito?

Sí, una póliza.

Dificultades...

Muchísimas, porque me intentaron quitar...

(La entrevistada se emociona, al parecer tuvo problemas con la familia)

¿Notáis algún ritmo más fuerte de trabajo?

En navidades. En verano merma, porque pega más el helado.

¿Tenéis otros ingresos en la familia?

Nada de nada, vivimos de esto.

El local, la confitería... ¿es vuestro?

Eso mejor no hablarlo.

(Se deduce que ha de estar en litigios con la familia)

¿Y la maquinaria?

Es todo propiedad nuestra. Está equipado de todo.

¿Hay algo que tengáis previsto ampliar o cambiar?

Me encantaría, pero de momento tengo el negocio sólo para diez años según mi familia. Me encantaría seguir para adelante, siempre que tenga una ayuda, porque tengo una tradición muy buena.

¿Tenéis informática, Internet...?

Ordenador sí, pero no Internet.

¿Tenéis transporte?

Sí, porque mandamos producto fuera. Nosotros pagamos los portes a los transportistas, con facturas oficiales. Ellos trabajan por su cuenta.

Vuestro radio de acción...

Mandamos a Gibraltar, a Málaga, a todas partes. Me harían falta representantes de todas partes, para vender más.

¿Cómo te has dado a conocer, has aprovechado la clientela heredada?

Sí, pero sobre todo la promoción que yo he hecho. Voy a FEMMA, a Fitur en el stand de Antequera. También he ido a Fidem en Granada. Yo me muevo mucho, reparto tarjetas, doy a conocer mi producto.

En Antequera hay más empresas de este tipo, ¿supone una competencia dura?

Hay mucho, pero cada uno tiene su estilo y su calidad, no nos molestamos.

¿La materia prima?

De Antequera. Puede que haya harina de fuera, pero normalmente es todo de Antequera. Son materiales de primera calidad, no utilizamos conservantes, ni colorantes... Nosotros no mandamos dulces porque no tienen conservantes, lo que sí mandamos son los mantecados.

¿Todo lo que necesitáis lo compráis en Antequera?

Mientras haya allí, todo. La imprenta, el material, tarjetas, papel de envolver los productos... la gestión.

¿Tienes intención de ampliar la promoción?

A través de Internet, y todo lo que se pueda.

¿Pertenece a alguna asociación, agrupación...?

A todo lo que haya que pertenecer: al CIT (Centro de Iniciativas Turísticas), a ACIA (Asociación de Comercio Industrial de Antequera), a la UNEM (Unión de Empresarias de Málaga), a FECOMA (Federación de Comerciantes de Málaga). Es que es muy conveniente, porque estás al tanto de lo que sale, lo que hay...

2) SONDYTOUR
Junio de 2001. Antequera.
Victoria. 36 años.

La entrevistada y su socia son las responsables de una agencia de viajes. La actividad que desarrollan comprende tanto la gestión de casas rurales como la oferta de actividades complementarias.

¿Qué servicios ofertáis?

Somos una agencia de viajes, pero principalmente hacemos actividades como senderismo en El Torcal, y servicios de apoyo a reuniones, congresos, como son azafatas y demás. Lo que pasa es que para desarrollar esa actividad hay que estar englobados en el marco legal de las agencias de viaje, entonces nuestros inicios fueron ésos, pero la ley nos ha obligado a convertirnos en agencia de viajes, y tenemos un campo abierto que no puedes desaprovechar. Empezamos como cooperativa, hacíamos visitas turísticas a la ciudad, senderismo en El Torcal, y casas rurales. En el 94 salió una nueva ley para agencias de viajes, tuvimos que dar de baja la cooperativa y ser Sociedad Limitada. La agencia de viajes, la ley te exige que seas sociedad limitada o anónima, no cooperativa.

Como actividades en vuestro medio rural natural, la zona de El Torcal, vosotros hacéis básicamente senderismo, ¿únicamente?

Sí, únicamente.

Entonces vuestra actividad inicial era diferente.

Era algo menor, nosotros estuvimos dando muchas vueltas... también dábamos turismo rural, la gestión de alojamientos rurales, y desde que apareció en 1994 un decreto que regulaba los alojamientos rurales, ya eran alojamientos turísticos, entonces la reserva de alojamientos turísticos se debe hacer única y exclusivamente a través de una agencia de viajes. Entonces nos íbamos encauzando. Además necesitábamos diversificar y ampliar nuestros servicios para sobrevivir, porque nuestros servicios eran muy puntuales en el año, podíamos tener una primavera muy rumbosa, pero en verano tendríamos que cerrar. Entonces hemos ido cubriendo esas etapas del año con unas y con otras actividades. Y ya al exigirnos la ley ser agencia de viajes, se nos abrió un mundo que no podíamos desaprovechar.

¿Cuánto tiempo lleváis?

Trabajando desde principios del 92, y como agencia de viajes, desde el 97.

La contabilidad la lleváis...

Tenemos un asesor, pero estamos al corriente de todo lo que hace, no nos desentendemos.

¿Habéis hecho algún curso?

La actividad surgió un poco al azar, yo siempre digo que la nuestra es un ejemplo de cómo no debe empezar una empresa. Nosotros salimos de un proyecto local de empleo, empezamos nueve como cooperativa, dentro de un proyecto local de empleo, de una Escuela Taller. Empezamos ofreciendo los servicios de guía local, y poco a poco se fue desligando gente, porque aquello no tenía ni pies ni cabeza, nos íbamos dando cuenta y lo iban dejando. La Sociedad Limitada somos cuatro.

Sería un follón tanta gente decidiendo.

En nuestro caso no fue así exactamente, sino que unos dejaron que otros decidieran...

¿Hicisteis algún curso?

Yo sólo tengo el Bachiller y COU. Cursos, se han hecho muchos, de contabilidad, gestión de empresas, marketing, finanzas...

¿Pusisteis un capital inicial?

Sí, el fondo social, 180.000 por persona.

¿Alguna ayuda?

En aquel tiempo sí tuvimos muchas. A través de la Junta principalmente, de fondo social, de cooperativas, de trabajo, la renta de subsistencia, se nos facilitó a los menores de 25 años, el 50% de...

¿Y ahora con vuestra nueva situación jurídica habéis tenido alguna ayuda?

No, ni me he preocupado. Es que una de las cosas que yo aprendí de estos cursos, que han sido bastante fuertes, en la UMA, es que una empresa debe subsistir sin ayudas, y nosotros empezamos con ayudas por un tubo, subvención, ayudas... y luego se nos volvieron en contra, hemos tenido que devolver mucho dinero que nos han dado, hemos tenido que hacernos la A-92 muchas veces a Sevilla justificando cosas, porque no se hizo bien. Simplemente se pretendió recoger todas las ayudas habidas y por haber, pero luego la aplicación de esas ayudas... es que no tenía ni pies ni cabeza. Se hizo un proyecto que se desmoronaba al ponerlo en práctica, y eso tenía que salir por otra parte. Entonces esas ayudas... la capitalización del desempleo también. Esas ayudas se han devuelto muchas, renta de subsistencia se han devuelto muchas, capitalización del desempleo también.

Porque se os fue mucha gente de los nueve iniciales.

Las ayudas han sido más bien un peso.

¿Habéis hecho algún estudio de mercado...?

Se hizo un proyecto, un estudio de mercado, pero es que cuando se hizo y nos llegó a nuestras manos, estaba ya desfasado, porque ya te digo que la cosa empezó por aquí pero terminó por allí, y cuando ese estudio de mercado nos llegó, ya nos habíamos dado cuenta de cosas que no teníamos que haber hecho, o cómo teníamos que hacerlas, o qué era lo que necesitábamos buscar. Ya estaba desfasado.

¿Se resentiría el nivel de vida de tu familia si dejaras esta empresa?

Sí, porque trabajamos los dos, y aunque yo no aporte el 50%, sí un 40% más o menos.

Desde que empezasteis a trabajar hasta ver luz a la cosa...

Años, porque durante años, con la cooperativa, nos hemos dedicado a limpiar de todo lo que os he contado, y se ha resentido la economía de la empresa y la familiar. A mí por ejemplo, a los años de haber capitalizado el desempleo, me obligan a darlo. Entonces, en una economía media, que tengas que sacar de pronto un millón de pesetas...

Tú has contado con la ayuda de tu familia.

Sí, mi marido nunca ha tenido problemas con el trabajo, y yo sí he podido salir adelante.

Y si ha hecho falta, habréis puesto dinero de vuestro capital.

En ese sentido sí.

¿Tenéis el mismo ritmo de trabajo todo el año?

Hay épocas que son... varía según la actividad. La agencia de viajes, hasta después de Semana Santa, pega un bajón fuerte. Pero podemos tener en la calle a tres o cuatro personas haciendo el servicio de guía. Aquí en la agencia el trabajo es más tranquilo, los teléfonos están parados, la gente no entra... Hay otra época, desde mediados de diciembre hasta prácticamente febrero, que todo baja bastante, ya se han hecho las reservas de Navidad, de Fin de Año, y tal, baja todo mucho, pero hay una gestión que sacar adelante.

Vais compensando las lagunas con diferentes actividades.

¿Hay épocas en las que necesitáis meter más trabajadores?

Sí.

¿Cuántos sois de plantilla?

Ahora somos dos, hemos sido tres hasta el mes pasado. La primavera y el otoño podemos ser cuatro o cinco.

¿Sois autónomas?

Mi compañera es autónoma, y yo por el régimen general.

Los que contratáis como guías, ¿qué tipo de contrato tienen?

Se hacen contratos 'fin de obra'.

¿Vosotros ofertáis actividades recreativas?

Nosotros también ofertamos ese tipo de actividades, pero se vende poco, según que sitios, porque hay zonas en las que sí se vende, pero lo que es aquí, se vende poco.

Yo era por El Torcal. A mí me interesaba ver si alguna empresa gestiona lo que es El Torcal.

Tiene un enorme potencial, lo que pasa es que la gestión muy rara, que corta mucho.

La administración ambiental.

Sí, la AMA. Hace tiempo pusieron una contrata, un contrato de explotación, y hubo un grupo de Málaga que lo llevaba, pero tampoco era una gestión así... porque se dedican fundamentalmente a la venta de productos, unos productos muy concretos y además encarecidos al máximo. Y allí una muchacha nos decía que no podíamos ir con la gente porque era exclusivo, pero ¿dónde está la exclusividad?

Entonces, limitaciones por parte de la delegación de Medio Ambiente.

Sí, pero a nosotros no es que nos afecte directamente, porque nosotros hacemos nuestra ruta y hacemos la visita del Torcal y nada más. Allí hay un potencial muy grande, lo que pasa es que tiene la limitación ésa del AMA, que se lo concede a alguien...

¿Tenéis que pedir permiso cuando subís con un grupo?

No.

Además del senderismo, hacéis fundamentalmente visitas culturales, luego ya gestión de casas rurales, y el resto de... Como gestión de casas rurales, ¿lleváis sólo del municipio?

Tenemos nuestro catálogo, que se centra sobre todo en la provincia de Málaga, pero también llevamos todo Andalucía.

¿Tenéis algún perfil para nuevos trabajadores?

No está definido técnicamente, pero sí tenemos ese perfil, miramos la edad, la formación que tiene, cómo se expresa, qué don de gentes puede tener.

Porque los guías necesitan tener un nivel cultural...

Claro, un nivel cultural aceptable, y ese don de gentes, ese saber hacer, esa intuición.

No necesita tampoco una titulación.

Es que no la hay, nosotros nos encargamos de formar a la gente, y de que hagan el servicio como nosotras queremos que se haga. Que se adapten a nuestras líneas de trabajo.

¿Encontráis trabajadores en la zona con facilidad?

Relativamente. No es fácil, porque reunir todos esos requisitos, y que luego el trabajo que se ofrece, no es estable, entonces la gente, si se puede colocar en otro sitio más estable...

¿Cuánto se puede llegar a facturar al año?

Es que estamos en un proceso ascendente. El año pasado fueron unos 45 millones, y este año ya hemos superado la cantidad que teníamos el año pasado por estas fechas.

¿Tu marido trabaja en algo relacionado con esto?

No.

¿El local es vuestro?

Alquilado, pero tenemos uno propio que lo tenemos en alquiler.

¿Hay algo que necesitéis mejorar?

La informática. Los equipos, los programas... A las dos que estamos, no nos gusta la informática, por ejemplo yo no le encuentro la gracia a Internet, pero está a la orden del día, y tenemos nuestra propia página web. Si nos gustara la informática, le sacaríamos más provecho.

¿Tenéis intención de cambiar algo?

Sí, es una idea que está en el aire. Todavía no lo vemos muy claro: sería vender parte de la sociedad a una gran empresa, y formar parte de la misma. Sería ampliar también, porque supondría nuevo local, y nos dedicaríamos a los servicios receptivos, única y exclusivamente, ofrecer visitas, actividades, visitas culturales, turísticas, no sólo en Antequera, sino también Granada, Córdoba... y ofrecer ese programa de actividades.

La integración en una empresa mayor, ¿por qué?

Un poco por todo, contactos, seguridad económica... nosotras aquí estamos enclavadas, somos dos, las dos con nuestras obligaciones familiares, tenemos hijos, hay una complicidad entre las dos, hoy por ti mañana por mí... y un poco por motivarnos, no quedarnos paradas. Y como no dejamos una cosa cuando ya estamos embarcadas en otra, y es una oferta que nos han hecho a nosotras, nos parece muy interesante, lo estamos pensando, ver la forma...

¿Qué os frena?

La forma. Porque esto es una empresa que está constituida por entidades fuertes, como Cajasur, Unicaja... y estas empresas compran siempre el 60% de la empresa como mínimo. Nosotras llevamos aquí ya diez años, y no nos apetece quedarnos al descubierto después de luchar tanto, si después el mes que viene nos dicen 'no nos interesa', o 'vamos a hacer un recorte'.

El turismo que os llega para las actividades que montáis en Antequera, qué tipo es, de dónde proviene...

Fundamentalmente de un radio de 200 Km., lo que es el porcentaje más alto. Luego se trabaja con grupos que llegan de todas partes de España, de Europa y de América, son grupos que llegan concertados. De ellos, llegan mayoritariamente franceses y alemanes. Te vienen americanos, tanto de EE.UU. como latinos, nada de italianos, ingleses, y luego de España, te pueden venir sobre todo de la parte de Levante.

¿Son familias, gente de mediana edad...?

Heterogénea.

¿La época de mayor demanda de este tipo?

Primavera y otoño.

¿Veis algún aumento?

Sí, porque Antequera se está promocionando turísticamente mucho en los últimos años. Por parte de la Administración local, y también asociaciones privadas que hay también, hay una asociación para el desarrollo turístico en Antequera y la comarca. Hay un buen matrimonio entre las empresas privadas y el Ayuntamiento, a la hora de promocionar a muchos niveles, no sólo turísticamente, hoy es un buen foco, como foco de distribución están llegando empresas fuertes que están distribuyendo desde aquí sus productos, las empresas agroalimentarias están subiendo bastante, se están promocionando aceites que están obteniendo premios nacionales a la calidad, Hojiblanca, Torcaoliva... todos estos productos están saliendo de Antequera, entonces indirectamente se está promocionando la localidad. Al Sur también está viajando por todo el mundo promocionando sus productos...

El nivel de vida también sube...

Eso se va notando en todos los aspectos. Y el Ayuntamiento tiene su propia promoción en ferias nacionales e internacionales, con el Patronato... eso se le ve, y se nota.

¿Qué promoción hacéis vosotras?

Hacemos folletos, octavillas, la página web... vamos a ferias.

¿A qué ferias?

Vamos a Fitur por no dejar de ir, pero vamos a FEMMA, la Feria de los Pueblos... parecemos gitanos.

¿Perteneceís a asociaciones comercializadoras?

No.

¿Contacto directo con touroperadores, agencias de viajes mayoristas...?

Sí.

¿Contratáis o contactáis con otro tipo de empresas por si alguien os demanda alguna actividad diferente?

Estamos en contacto, si se nos da ese caso, les ponemos en contacto, porque nos es más fácil que proporcionar esa actividad. Gente de la zona, de la parte del Chorro... son cosas muy esporádicas que nos surgen, les damos el teléfono, y que ellos les busquen...

¿Hay competencia desleal, de gente que no esté dada de alta y ofrezca casas rurales...?

Hay poco. La gente que prepara un alojamiento, normalmente pasa por aquí. Ahora se están rehabilitando muchas casas por el PRODER, se les han dado ayudas... yo creo que la mayoría de ellos están pasando por aquí.

¿Hay más empresas que hagan lo mismo que vosotros?

Hay más agencias de viaje, pero ninguna que ofrezca todos nuestros servicios, esta diversificación.

¿Hay alguna actividad que se beneficie de vosotros?

Restaurantes (se contratan los menús), compañías de transportes, la imprenta, el gestor, hoteles (porque también se hacen reservas a hoteles de aquí).

¿Perteneceís a alguna asociación?

A esta privada de Antequera, el CIT.

¿Cuáles son las ventajas de estar asociado?

Hace mucho tiempo que saqué la conclusión de que las asociaciones, pues estás ahí, no te desvinculas del grupo...

¿Los guías, hay algún chico?

Sí.

¿Crees que es difícil ser empresaria y mujer, por ejemplo en comparación con un hombre?

Yo creo que faltan algunas generaciones para que sea real la igualdad. Es difícil, cada uno lleva sus cuestiones, y organiza su vida en función a lo que puede dar de sí, pero sí, es difícil, trabajo doble.

3) F.O.R.M.O. (Forja Molina)
Noviembre de 2001. Archidona.
Ángela. 26 años.

Ángela es la titular de una empresa dedicada a la forja. La entrevistada emprendió esta iniciativa apoyada por su padre, con quien comparte la responsabilidad del negocio, y de quien heredó la profesión.

¿Qué significan las siglas?

Forja Molina.

¿Eres la titular de la empresa?

Sí. Yo soy la titular, pero estamos mi padre y yo, yo estoy de autónoma.

¿Por qué no habéis formado una sociedad?

Porque estamos empezando, llevamos ocho meses, y de momento estamos probando así.

Tú estás en la empresa desde el principio...

Sí.

Además de hacer la forja, vendéis al público.

Tenemos una exposición, una tienda.

¿También haces la contabilidad, la limpieza de la tienda...?

De todo un poco. Ahora mismo yo lo hago todo.

¿Cómo se os ocurrió la idea?

Estaba en una Escuela Taller para aprender el oficio, mi padre me perfeccionó. Es que mi abuelo ya trabajaba en esto, mi padre me ayudó a perfeccionar. Él lo que tenía era más bien carpintería metálica, y ya yo hice el curso y entre los dos perfeccionamos lo que es la forja.

Las motivaciones para arrancar la actividad...

A mí me gustaba de hacía ya tiempo, entonces cuando salió la Escuela Taller y vi que había un módulo de forja, pues me animé. Y luego mi padre me ayudó a seguir. Cuando salió la Escuela Taller yo ya quería aprender, lo que pasaba es que no sabía cómo adquirir los conocimientos, ni mi padre podía dedicarse a enseñarme. Entonces la Escuela Taller fue la oportunidad para empezar a aprender.

Desde que hiciste el curso hasta que empezó la empresa...

Unos tres o cuatro años. La idea de montar la empresa estaba ya, lo que pasa es que había que hacer un estudio de marketing, a ver si teníamos... Hace dos años, la Diputación, lo que es el Área de Mujer, en calle Carreteras, nos dieron un curso de formación de empresas, ahí fue donde hicimos el curso de marketing, nos dijeron la forma jurídica que más nos convenía, o sea nos hicieron un curso completo, y ahí fue cuando yo empecé ya a encarrilar lo de la empresa.

Entonces la Escuela Taller fue el inicio de tu formación, y lo de Diputación fue el de la empresa, pero siempre con el objetivo de dedicarte a esto.

Sí. Esto lleva ya tiempo pensado.

Motivaciones también económicas, porque antes igual no trabajabas.

He hecho cuatro cosillas, pero nada estable.

Cursos has hecho el de forja, el de Diputación...

Eran cursos independientes, de la forma jurídica, el marketing, otro de las subvenciones que podíamos obtener...

¿Cómo conociste a esta gente de Diputación?

A través del PRODER Nororma, ellos fueron a Archidona, hicieron unas encuestas y nos escogieron a algunas.

Eso te ha ayudado mucho.

Muchísimo, porque me formó en cuestiones de empresas, sobre todo el de marketing, fue uno de los más importantes, porque hacer un estudio global de lo que es tu empresa, de la competencia que tú tienes, de cómo actuar ante el público... son muchas cosas.

¿También hicisteis estudio de mercado?

También. Empezamos también a hacer búsqueda de clientes, lo que pasa es que como la mayoría no teníamos la empresa montada, tampoco podíamos hacer búsqueda de clientes. Fue más bien un sondeo, ver qué tipo de clientes podía tener, y eso.

¿Tienes trabajadores?

Sí, estoy yo de autónoma, y cuatro trabajadores más, entre ellos mi padre. Están los cuatro con contrato de 8 horas, indefinidos.

¿Créditos, subvenciones...?

Pedimos un préstamo en el Banco, y luego una subvención en el IFA y otra por el PRODER. Hemos pedido la renta de subsistencia, y la de intereses. Hemos pedido un préstamo de 5 millones y medio, porque el Ayuntamiento nos ha concedido una nave, que nosotros le pagamos un alquiler durante cuatro años, transcurridos los cuales tenemos la opción de compra, y nos descontarían lo que llevemos pagado de alquiler. Entonces no hemos tenido que pedir crédito por el local. Hemos pedido para las maquinarias, con una reducción de intereses. Y la renta de subsistencia, todavía no nos han contestado.

¿Habéis puesto capital propio?

No, todo ha sido por el crédito.

¿Qué tal funciona el PRODER?

Estupendo, te informan muy bien cuantas veces vayas.

¿Cuáles han sido las gestiones para arrancar?

Los permisos, que son muchos, es lo que más te retrasa. Por lo demás bien, no ha habido mucha complicación. El Ayuntamiento te ayuda en lo que de ellos depende, te lo agilizan.

Dificultades encontradas...

El papeleo, lo que es la licencia de la luz... el papeleo.

Si tuvieras que valorar de 1 a 10 los quebraderos de cabeza...

Un 10, y porque no hay más.

Muchas veces es cuestión de militancia.

Es el decir 'si no me embarco no me mareo'. Vaya una empieza con toda la ilusión.

Te iba a preguntar si estás viendo luz a la cosa, pero en sólo ocho meses...

De momento pago todos los gastos, cubro bien todos los sueldos, el autónomo, el material, los créditos... un sueldo para mí...

Estás casada, ¿tu marido trabaja en otra cosa?

Trabaja conmigo.

¿Has notado en estos ocho meses alguna época que se trabaje más?

El verano, y también para la Navidad supongo que también, en este caso porque hacemos cosas también para regalo. Y lo del verano, porque también nos dedicamos a la construcción, además de la decoración, en verano hay más construcción. Lo de la construcción lo lleva más mi padre.

¿Tu padre tenía empresa antes de esto?

Sí, lo ha dejado por esto.

Entonces tu familia se ha volcado contigo.

Me han apoyado muchísimo.

Los trabajadores que tienes, ¿son chicos?

Sí, son todos chicos, y todos de Archidona.

A la hora de ampliar plantilla, ¿tienes algún perfil?

Sólo que sepan manejar la forja.

Y el trabajo de oficina, lo haces tú.

Eso lo voy llevando yo, y tenemos una gestoría que nos ayuda.

Tu marido y tú vivís de esto.

Sí.

En cuanto a infraestructuras...

Tenemos cuatro máquinas grandes que utilizamos para la forja, lo que se necesita para ello, también la fragua. También tenemos un camión chiquito, un furgón, para llevar las cosas. Hay muchas cosas que todavía nos faltan, lo que pasa es que con lo que tengo, puedo hacer los trabajos, pero si tuviera esta maquinaria a la que me refiero, podría ir más rápido.

¿Tienes pensado adquirirla?

Sí, estoy esperando a que nos desahogemos un poco, porque todo a la vez no puede ser.

En tus planes inmediatos está el ir a por esa maquinaria, y comprar la nave.

Eso, en cuanto nos desahogemos. Y la nave, en cuanto pasen los cuatro años, si puedo, la compro.

Tu radio de acción...

La forja los tengo del pueblo y la comarca de Archidona. Lo que es la construcción va más allá, tengo Sevilla, Málaga, algo de Jaén... tengo la misma clientela que tenía mi padre antes.

¿Cómo te das a conocer?

Ahora mismo estoy haciendo ferias de muestras. Cuando termine esta FEMMA quiero mandar a las tiendas de muebles, de decoración y eso, quiero mandar una carta con todos mis datos, los folletos y eso. Tenemos pendiente el catálogo, y ahora tenemos los folletos.

¿Tienes Internet?

Tengo, y ahora estoy abriendo la página web. Tengo pensado vender a través de Internet, es lo que quiero para el día de mañana: tener mi exposición, lo que tengo ahora, y vender a través de Internet, llevando yo el producto a donde me lo pidan.

Eso implica meterte en transportar, inversiones en vehículos...

Estoy dispuesta a ello.

La financiación de las mejoras previstas...

Lo que pueda lo autofinancio, lo que no, pues con créditos.

¿Hay algo que te cree malestar en el futuro? Por ejemplo la dependencia de la construcción.

La construcción sí puede caer, pero la forja no creo que caiga, porque el que compra forja es gente digamos caprichosa, con un determinado gusto, y no creo yo que caiga, si se vende ahora se venderá aunque caiga la construcción.

¿Hay otras empresas como la tuya en tu entorno?

En la comarca no, y por aquí por Málaga pues, me parece que tampoco.

¿Hay suficiente demanda en la comarca para tu producción?

No. Por eso quiero ampliar la clientela, hacer lo de Internet, mandar las cartas a las tiendas... Ahora mismo sí se puede ir tirando, pero yo no quiero conformarme con eso, quiero abrirme

más, porque llegará un momento en que todo el mundo que quiera forja ya la tendrá, y entonces tendré que buscar por otro lado.

¿De dónde procede la materia prima?

Tengo proveedores de Málaga y de Jaén, que ya conocía mi padre.

¿Hay actividades que se beneficien de tu actividad?

Los folletos y el diseño de los folletos son de un chico del pueblo; el vidrio también es de allí, y las mesas con mármol... todo lo que podemos encontrar en el pueblo, pues allí vamos.

¿Hay servicios para las empresas en el pueblo?

Hay gestorías, asesorías, pero mensajería no, tendría que ir a Antequera o a Málaga. Y paquetería no nos hace falta porque tenemos un furgón.

Nororma funciona bien, el Ayuntamiento...

Sí.

¿Pertenece a alguna asociación?

Al PRODER.

¿Hay unidad en Archidona?

Sí.

Me comentaron una vez que en Archidona la gente se une mucho para el tema de cofradías y eso, pero que en temas empresariales no tanto.

Sí, es cierto, y no sé por qué.

Servicios sanitarios, educativos...

Hay de todo, colegios, institutos, guarderías... también hay residencia de ancianos.

¿Crees que es más difícil para una mujer llevar la empresa que para un hombre, por el tema de las cargas domésticas?

A mí no me está costando mucho, pero es que tampoco tengo hijos, ni puedo tenerlos ahora mismo, porque estamos empezando con la empresa, y no puedo permitirme el lujo de darme de baja.

4) RO GALASA S. L. L.
Junio de 2002. Archidona.
Josefa. 48 años.

Se trata de una empresa de limpieza integrada por tres socias, quienes constituyeron en 1999 una Sociedad Limitada Laboral, opción que escogieron porque no llegaban al mínimo de socios que entonces se exigía para ser una cooperativa. Las tres son iguales jurídicamente.

¿A qué os dedicáis exactamente?

Ofrecemos todos los servicios referentes a limpieza, y nuestros clientes son tanto instituciones como casas particulares. Además de trabajar como limpiadoras, gestionamos la empresa, estamos pendientes de los Boletines, visitamos las empresas y organismos como clientes potenciales...

¿Cómo fueron los inicios?

Hicimos un curso de orientación profesional del IAM (Orientación y autoempleo; Gestión empresarial), donde nos conocimos mujeres con las mismas inquietudes, no queríamos ser sólo amas de casa, y como no hay muchas opciones, queríamos montar algo. Nos decidimos por una empresa de servicios después de hacer un estudio de mercado en el curso, para analizar las necesidades del pueblo y el campo al que nos podíamos dedicar. Después hicimos el presupuesto y el plan de empresa. A continuación vino la búsqueda de clientes y el papeleo. El papeleo y buscar los clientes fue lo más duro. Hasta que cogimos seguridad, fue espantoso.

¿Qué cursos habéis hecho?

Los dos que te hemos dicho, y yo tengo Auxiliar Administrativo. Además hicimos cursos del IAM para emprendedoras: el programa MARE donde las conocí, intercambiamos ideas con otras emprendedoras, estudiamos las posibilidades de trabajo que podíamos tener en el pueblo... Cuando decidimos montar la empresa de servicios, yo hice el curso de Administrativo y Mari el programa VIVEM. Con éste se aprendió a hacer presupuestos, proyectar y gestionar una empresa, y batallar con la Administración, dónde ir a pedir subvenciones...

¿Cuánto fue el capital necesario?

Cada una puso 175.000. No nos concedieron la renta de subsistencia por falta de fondos. Ahora tenemos previsto consultar en Nororma para pedir una subvención, a ver qué nos dicen... es que queremos comprar un local, porque ahora mismo no tenemos ninguno. Nos hemos apañado con nuestras casas, lo que pasa es que las cosas las tenemos en mi casa, en la cochera, y tenemos que estar siempre yendo a mi casa... es mejor tener un sitio, aunque sea pequeño.

¿Habéis recibido apoyo de organismos?

Mucho, la verdad, se portaron muy bien. Fuimos en busca de asesoramiento al IAM en Málaga, donde nos trataron muy bien, nos sentimos como en casa, Nororma nos ayudó un montón, y Silvia, la técnica del OPEM, lo mismo. Siempre le agradeceremos su apoyo y asesoramiento, teniendo en cuenta además que es todo gratuito.

Las gestiones para arrancar...

Nosotras nos adscribimos a I.L.E. (iniciativa local de empleo) del Ayuntamiento, después hicimos la gestión en el INEM, que es el que te da las 500.000 para la gestión de la empresa. En el curso que te dije antes, hicimos el estudio de mercado, presupuesto y plan de viabilidad.

¿Cuáles han sido las dificultades encontradas?

Económicas, y burocráticas. Pero es lo normal, yo creo que cuando empiezas algo... lo más difícil es mantenerte, ahí sí que estás las 24 horas, tienes que limpiar, pero también tienes que gestionar, y organizar el trabajo de las trabajadoras... tenemos que estar pendientes de los Boletines, y preparar los presupuestos, ir a las empresas... no terminas nunca.

Tuvisteis los típicos inicios difíciles...

Todavía son difíciles, aunque ya tenemos un sueldo de 800.000 al año para cada una, además de cubrir gastos.

Otros ingresos familiares...

Mi marido está pluriempleado. Por la mañana trabaja en una finca, está de capataz agrícola. Por la tarde conduce una grúa.

¿Notas épocas con más o menos trabajo?

En verano se debilita la actividad: al trabajar con organismos públicos, las necesidades de nuestros servicios son menores, porque si el personal está de vacaciones, pues te puedes imaginar.

¿Tenéis trabajadores?

Tenemos seis mujeres con contrato de tres meses, del tipo obras y servicios. Nos gustaría tenerlas fijas, pero no podemos asegurar la estabilidad del trabajo para todos los meses. Ya me gustaría a mí hacerlas indefinidas.

¿Son de tu pueblo?

No son de Archidona, qué va. Son de donde salen los trabajos, porque no merece la pena el desplazamiento.

Y el perfil de las trabajadoras...

Pues no sé, hombre, que sean personas trabajadoras. Normalmente se encuentra fácil, porque como no hay trabajo para las mujeres, pues hacemos correr la voz y nos llegan. Y más o menos se sabe, en estos pueblos más o menos todo el mundo se conoce, o por lo menos sabes que la mujer tiene una familia y sabes cómo lleva su casa...

Me dices que no hay muchas alternativas laborales.

El trabajo es la asignatura pendiente en mi pueblo, no hay tejido empresarial. No hay nada, si quieres salir de la casa, tienes que crear tú la actividad. Y eso es lo que hicimos.

¿Cuál es el nivel de facturación?

Eso es lo que más me gusta que me preguntes. Mira, a mí me gustaría que nuestra experiencia sirviera de algo, porque no hay tampoco iniciativas, no sé si es que no se animan, o se asustan... Si esto sirve para que alguien piense, pues que se anime. Mira, nosotras trabajamos mucho, esto es así, todo el día trabajando y pensando, pero merece la pena. No es que ganemos mucho, sacamos unas 800.000 al año cada una, que no es nada para el trabajo que hacemos, pero también pagamos los seguros, y los sueldos de las otras trabajadoras. Y si me preguntas

por la facturación, ahí vas a ver más claro lo que te digo. El primer año hicimos 500.000. El segundo ya llegamos a 5 millones, y el tercero 9 millones. Y lo que va del cuarto, vamos bien.

¿Cuál es la infraestructura de la empresa?

Vamos a comprar un local. Luego tenemos el coche propio, yo voy y vengo con el mío. Tengo mi ordenador y el material para trabajar, enceradora, aspiradora, abrillantadora. Tenemos intención de invertir en instalaciones, contratar más trabajadores, ampliar la clientela y comprar más maquinaria. El problema es el capital, por dos razones: en primer lugar, trabajamos a través de concursos con la Administración Pública, para lo que hay que dejar un dinero en depósito que no puedes tocar hasta que nos aprueben el proyecto. En segundo lugar, la Administración paga tras varios meses, mientras que nosotras tenemos que afrontar una serie de gastos mensuales: los seguros sociales, sueldos...

¿Y el radio de acción?

Trabajamos la fábrica de plásticos de Salinas; nos han aprobado un presupuesto en la inmobiliaria de Unicaja, y nos presentamos a todas las convocatorias públicas que salgan en el Boletín. Hay que salir a buscar trabajo a otros pueblos, eso lo tuvimos claro desde el principio. La primera vez fue a través de un anuncio en el Sur, que vimos un concurso, y fue el primero que nos adjudicaron. Lo que hicimos fue llamar al periódico, y nos dijeron que salía en el BOE. Desde entonces, siempre hemos estado pendientes. Nuestro radio de acción es comarcal, en Archidona apenas hay.

¿Qué medios empleáis para daros a conocer?

Primero estamos pendientes de los Boletines y concursamos, a partir de ahí te van conociendo, a veces los mismos organismos nos llaman para algún trabajillo mientras sale el concurso. Luego nosotras también vamos a donde nos enteramos que hace falta, vamos a las empresas, entregamos los currícula y los presupuestos, y dejamos las tarjetas.

Respecto a los planes futuros...

Nuestras ambiciones son ampliar la empresa hacia otros servicios, y lo más importante es poder crear una bolsa de trabajo para las mujeres de la comarca. Y luego, todo lo que te he dicho antes.

¿Cómo piensas afrontar la financiación de las ideas?

A través de créditos, subvenciones... buscaré el organismo adecuado para que me lo den. Y autofinanciación, como hicimos al principio, sólo que ahora sería de nuestro trabajo.

¿Qué es lo que más os preocupa?

Competencia desleal. La mayoría trabaja sin alta en Seguridad Social, con lo que hacen competencia desleal, o si está de alta es en el sector agrícola y a su vez cobran el subsidio agrario, estableciendo unos precios que una empresa, cumpliendo con la legalidad, no puede competir. Sería interesante que la Administración hiciera algo. A ver si lo pones en la tesis. Otra cosa que nos afecta también es la falta de capital, falta capital para que la empresa sea rentable y tenga un buen futuro. Es lo que te he dicho antes, hay que estar poniendo dinero para concursar, y tienes que pagar todos los meses los seguros, los sueldos... También que hay que salir fuera, porque los pueblos limitan mucho, por lo que hay que salir fuera a buscar trabajo. Eso quita tiempo.

¿Hay actividades o servicios de la zona que se benefician de vuestra empresa?

Productos, tarjetas, y sobre todo las trabajadoras. Estamos plenamente concienciadas sobre la creación de empleo femenino. Eso lo tenemos más claro que el agua.

¿Perteneceís a asociaciones?

Pues la verdad es que no, no tenemos tiempo, pero es que tampoco sabemos muy bien dónde ubicarnos, porque como somos a la vez trabajadoras y empresarias, y también amas de casa... ¿a dónde vamos?, ¿a una asociación de mujeres?, ¿de empresarias? Eso de tener doble papel... es un lío, esa falta de definición, a veces es molesto incluso a la hora de pedir un papel, una ayuda...

¿Hay unidad en Archidona?

No veo yo mucha inquietud... cada uno a lo suyo, ¿sabes?, a no ser que le afecte mucho.

5) S.C.A. SAGRADO CORAZÓN**Junio de 2001. Archidona.****Cayetana. 46 años.**

Cayetana es la directora de este colegio, que ha adoptado la forma jurídica de cooperativa. Las actuales socias, que venían desempeñando labores docentes con anterioridad, se hicieron cargo de la entidad cuando los primeros responsables decidieron finalizar la gestión.

Usted es la directora del colegio, pero no la presidenta de la cooperativa, ¿no?

Sí, tenemos diferenciados los cargos académicos y los empresariales, entonces hay otra persona en la presidencia de la cooperativa.

Está en la empresa desde el principio...

Desde que se fundó la cooperativa sí, porque este colegio es muy antiguo, era de las Hermanas de la Caridad, hace dos años se cumplieron 75 años, todas hemos sido antiguas alumnas. Cuando terminamos de estudiar, nos colocamos con las monjas. Ellas pidieron el cese, sin decirnos nada, y nos quedamos en la calle. Removimos un poco, y resulta que este colegio era una fundación que pertenecía a una señora que lo había dejado en herencia para que fuera un colegio para niños pobres, para que la misión fuera ésa, y hacía como presidente de la fundación al párroco. Pero este párroco era muy liberal, y fue el que nos animó a fundar la cooperativa, que él no se hacía cargo de nosotros. Entonces estamos como cooperativa desde 1981.

Es curioso, porque en muchas cooperativas textiles que he entrevistado, la iniciativa ha ido a cargo del párroco.

Pues éste, vamos, le estamos muy agradecidas, porque cuando fuimos a verle, no nos dejó más opción, nos dijo que él nos ayudaba al papeleo de lo que es formar una cooperativa... era un cura de ideas muy modernas, de los que en esa época no... hubo un revuelo... de tendencias...

Rojillo...

Sí, pero gracias a él somos independientes, ya hemos comprado parte del colegio... no es que estemos muy bien, siempre estamos con algún problema, porque no estamos muy bien de dinero, fíjate la cantidad de tiempo que llevamos funcionando.

Es la directora del colegio, además es profesora. ¿Hace alguna actividad más, como gerencia, papeleo...?

Tenemos aquí las funciones de secretaria, y jefe de estudios. Yo hago lo que son las entrevistas con los padres, convocar las reuniones, los consejos escolares...

Sí, la cabeza visible.

Exactamente, con los inspectores, las innovaciones pedagógicas...

Los inicios y motivos ya los hemos hablado. El párroco os animó, porque no quería hacerse cargo, pero tampoco quería dejaros solas.

Exactamente.

Además de vuestra formación en Magisterio, ¿hicisteis algún curso que os ayudara en vuestras labores de gestión?

Desde que empezamos a estar en FECAE, prácticamente han sido todos los años un curso, cursos de gestión, de administración, de calidad de enseñanza, de todo.

¿Habéis tenido contacto con el IAM, u organismos de este tipo?

No, a nivel particular sí porque tengo una amiga allí, pero no como empresa.

¿Y otros organismos, como el CEDER?

Sí. Ya sabes que al final del curso, todos los colegios dicen los cursos que están interesados en continuar con el curso... a través del CEP hemos propuesto que se haga en nuestro colegio... Es el Centro de Profesorado.

¿Y el CEDER? Es el Centro de Desarrollo Rural.

Lo hemos intentado, porque aquí en Archidona está el PRODER Nororma, hemos intentado pedir subvenciones, porque siempre tenemos problemas de calefacción... porque tenemos poco dinero, pero nos han dicho siempre que las cooperativas de enseñanza no entran dentro de eso, que más bien es como cosas rurales... pero sí que lo hemos intentado.

Creo que el LEADER +, contempla algo de enseñanza. Lo voy a comentar con una compañera del Departamento, a ver si es así, y la llamo.

Yo sé que aquí en Archidona, han presentado proyectos, y les han dado un dinerito, que en nuestro caso sería para ampliación, de adaptación de infraestructura, mantenimiento...

¿Y con la Junta u otros organismos?

Nosotros dependemos de la Junta.

¿Y no les han dado subvenciones?

Cobramos a través de la Junta, este colegio es concertado al 100%, no cobramos nada al alumnado. Dependemos de la Junta porque si no, no existiríamos, aquí no nos autoabastecemos, hasta preescolar que no está subvencionado, sabes que la subvención cubre toda la Primaria pero la infantil no está todavía subvencionada, y no cobramos tampoco a los niños. Aquí es que no están acostumbrados a pagar por la educación.

Me imagino que en los inicios tendríais que poner un capital social.

Sí, para montar la cooperativa, un capital social. Y tenemos un capital social, y seguimos todos los meses poniendo dinero, porque tenemos que pagar a la profesora de preescolar. Y hemos pedido créditos que tenemos que pagar. Sí nos concedieron, al comprar este trozo más para el patio, sí nos concedieron ayuda, el IFA, de reducción de intereses. Últimamente hemos pedido un crédito personal, un crédito mancomunado, que es personal, es decir cada una se hace cargo de una parte.

Entonces las ayudas y subvenciones, que las hay, no están adaptadas a vuestras circunstancias, por ejemplo el PRODER, que debía contemplarlo, no lo contempla.

Por ahora no.

Pero conocéis que existen, es decir que hay información sobre esas ayudas, ¿no?

Sí, sí.

Las gestiones para arrancar como cooperativa, supongo que sería lo normal, salvo las licencias de apertura... ¿o tuvisteis que renovarlo todo?

Tuvimos que hacerlo todo, porque nosotras éramos contratadas por las monjas, que nos daban de alta sin enterarnos nosotros de cómo era aquello, se tuvieron que hacer los estatutos... el padre de una alumna que era abogado nos ayudó mucho, también el marido de una compañera que es abogado... venga reuniones, ir a Sevilla, me acuerdo que fue muy laborioso.

¿Cuánto tiempo pasó desde que las monjas lo dejaron hasta que abristeis como cooperativa?

Un año más o menos. Yo que empecé soltera, me casé y lo dejé. Luego volví otra vez en el 77, y seguían las monjas... sí, un año.

Eso fue lo que tardasteis en arreglar, papeleo...

Sí.

No hicisteis búsqueda de clientes, porque los niños ya estaban.

Claro.

Dificultades burocráticas ya las hemos mencionado. ¿Y las económicas?

Las seguimos teniendo, y ahora estamos pasando una etapa más crítica. Antes teníamos ocho unidades porque el sistema educativo era la EGB. Después la EGB se convirtió en 1º de ESO que se daba en el centro, se daba hasta 2º de ESO. Cada clase tenía un dinero adjudicado de mantenimiento, nos redujeron a seis unidades, y los gastos siguen siendo los mismos, la luz... tuvimos que adaptarnos, hacer una reconversión. Tuvimos que pedir créditos... porque es que se sigue manteniendo el mismo gasto, de teléfono, papel, y tener dos unidades menos, se nota ese dinero que no llega. Se sigue notando, y éste es el tercer año que estamos así, y la verdad es que estamos... además este año hemos pasado el tema de... es que cada cuatro años hay que renovar el concierto educativo, hay que pasar, la reválida que yo digo, que mirar todo con lupa, que si el alumnado... lo miran todo con lupa.

¿Alguna vez habéis pensado en dejar esto, por aquello de tanta lucha?

Todavía no, mira, no hemos pensado en tirar la toalla, y eso que llevamos pasando bastante, este año incluso hemos tenido que vender el microbús, que tuvimos que comprar uno para traer a los niños del extrarradio, porque esta zona, el casco antiguo, no hay muchos niños cerca, las parejas jóvenes se van al extrarradio. No es que haya muchos niños en Archidona, pero los que hay están fuera. Y lo hemos tenido que vender, porque no podíamos mantener el chofer, los gastos del microbús... porque cobrábamos una cantidad muy insignificante. Pero mira, no hemos tirado la toalla, porque nos daría mucha pena, un sistema educativo diferente en el pueblo...

¿Hay más colegios?

Hay dos más, públicos, y la diferencia está. Sobre todo en el modelo educativo, y que se atiende a los niños, esto es como un centro familiar, por las características del centro y eso. A la gente le daría mucha pena, que tiene su historia este colegio en Archidona. El símbolo todavía de su campana... Además lo que queremos es trabajar más sobre el eje actitudinal que en el conceptual, porque vemos que como no se pase por ahí, no se consigue nada... y ahí trabajamos

muchísimo. Nos daría mucha pena dejar... y sobre todo tener que adaptarte a trabajar en otro centro... que nos reunimos muchas veces, y es muy diferente.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que acarrea iniciar y mantener una empresa?

Un 8 ó un 9, alto.

Desde que empezasteis habéis cobrado.

Siempre, no hemos estado nunca sin cobrar. En un principio venía el dinero todo de un tirón, y entonces se repartía. Pero ya después, gracias a los sindicatos se consiguió que a cada profesor le viniera su nómina. Entonces tenemos la nómina ya cubierta. Que luego hay que dejar 30000, 20000, lo que sea, sale de nuestra nómina, lo que es el fondo social o el capital que haga falta.

¿Os pagan también las funciones no docentes que hacéis, la de directora, secretaria...?

Sólo la directora, y la administradora. Además es que no tengo reducción horaria por dirección, tengo las 25 horas de clase y además la dirección. He estado muchos años sin cobrar nada por ello, ahora se cobra porque fue una decisión que se tomó tras pasar una etapa.

¿Cuánto tiempo habéis estado sin cobrar esas funciones?

Yo he sido secretaria, jefa de estudios, directora... por lo menos ocho años sin cobrar. Llevo ya dieciséis, así que llevo ocho años cobrando, porque ya una dice que ya está bien, y la dignidad...

¿Cuántos socios sois?

Somos seis socios, en la cooperativa somos seis mujeres, este año hemos hecho socia a la de preescolar, pero a tiempo parcial. Y el maestro no es socio, es profesor de apoyo. Aquí teníamos dos profesores más, para Secundaria, y como nos quitaron la Secundaria... eso está recogido por los sindicatos, que si se cierra una unidad, pasamos a centros en crisis, y esos profesores están recolocados donde... y él se ha quedado aquí como profesor de apoyo, formaba parte de la cooperativa, pero ya no le interesaba y... éramos ocho y se ha quedado en seis.

De las socias, ¿cuáles han sido fundadoras?

Todas, pero la presidenta es la que lleva más años, porque entramos igual, pero yo me casé y me tuve que ir, dejar de trabajar. Por eso me fue tan mal el matrimonio y me tuve que separar. Yo me casé en el 74, yo estaba aquí soltera trabajando..., y en el 77 volví porque ya palpé la tontería que hice.

En el caso que un socio abandone esta condición, ¿qué se hace con el capital social?

Está recogido en los estatutos, tenemos para devolver... entre uno y tres años para devolver. Se devuelve lo que se puso al principio, y lo que ha ido poniendo de su nómina.

En el caso de que necesitarais un nuevo trabajador, ¿entraría como socio?

Nos vendría bien que entrara como socio, porque si no, todo lo que ponemos se tendría que dividir entre menos.

En caso de disolución de la cooperativa, ¿qué se haría con lo que hay?

Se vendería y se repartiría... hemos hecho muchas reuniones con el gestor, porque ahora hemos tenido que adaptarnos a la nueva ley. Si se disolviera, vamos si dejara de suministrarnos la Junta, pues no se puede seguir.

Tenéis un gestor. Además de él, ¿tenéis contratado algún otro servicio?

El gestor, que lleva muchas cooperativas, y además FECAE en Málaga, que nos informa sobre las órdenes que salen... el BOJA... porque tenemos un ordenador, Internet y estas cosas pero, nos facilitan mucho si nos informan de todo este tipo de cosas.

El trabajador no-socio, ¿qué tipo de contrato tiene?

Fijo.

No hay más estacionalidad que los meses de verano en que no se trabaja, ¿no?

En julio y agosto prácticamente no hay actividad, sí hacemos cursos..., pero estoy yo el mes de julio por si se pinta... pero vamos, que la gente se despide hasta el mes de septiembre.

¿Hay alternativas de trabajo en Archidona, o la gente se tiene que ir fuera a trabajar?

Muy pocas alternativas. En el campo sí, recogida de aceituna, todo lo que tenga que ver con la agricultura, también la construcción... Pero para la mujer, pues las que están en el paro a lo mejor el Ayuntamiento las llama para encalar... pero vaya, lo sé por una prima mía, que está apuntada a todos estos cursos del INEM, y sigue sin trabajo.

Aquí la mujer que quiera trabajar se tiene que ir fuera.

Sí, sí.

¿La mujer se va?

Aquí la que ha estudiado, sí están más dispuestas a irse. Pero Archidona sigue siendo de mentalidad tradicional, la que no ha estudiado pues, lo sé por muchísimas alumnas que he tenido, cuando terminan el colegio, o algunas sin haber terminado, el objetivo es colocarse en un supermercado, o en una casa, y buscar el novio rápido y casarse. Sigue siendo un palo fuerte en Archidona.

O sea que no hay ese dinamismo, esa disposición a irse...

La que está estudiando sí, ya tiene el mundo más abierto. Pero las que no, no, no es muy frecuente.

Así como en otras zonas se van a Ibiza o la Costa del Sol a hacer el verano...

Aquí no.

El local, parte es vuestro.

La mitad es nuestra, y la otra, aunque se han hecho muchas reformas, sigue siendo de la fundación, Manuel Miranda.

¿Pagáis algún alquiler?

No, lo dejó ella en el testamento, mientras se cumpliera la misión, enseñanza a los niños pobres.

En cuanto a equipamientos, tenéis ordenador, material mobiliario escolar... ¿Tenéis intención de ampliar algo, comprar el resto...?

Es que ya hemos hecho bastantes ampliaciones, pero ahora mismo, con lo que hay no...

Hombre todo es mejorable...

Hemos hecho el salón de usos múltiples, el gimnasio... que todo eso no estaba. Había una piscinilla de cuando estaban las monjas, que era para las niñas... Quitamos la piscina... que todavía estamos pagando, porque nos metimos en un crédito de 20 millones para el gimnasio, ampliar el patio, asfaltar... Y ahora mismo de momento, seguir así... tenemos el proyecto de mejorar la calefacción, que es de leña. Tenemos el proyecto, hemos pedido presupuesto, y es carísimo, para eso es lo que habíamos hablado con Nororma.

Desde vuestra experiencia, ¿cuáles son las ventajas del cooperativismo?

El grupo se hace más responsable, nos conocemos más, y sobre todo no hay movilidad de profesorado, que no creo que sea... además te especializas más, porque aunque vamos rotando, yo por ejemplo doy inglés, porque tengo el título en la E.O.I. (Escuela Oficial de Idiomas), otra se dedica más a las artes plásticas... está todo muy encajadito, y no llega un profesor nuevo... a nivel de organización es mucho mejor, nos conocemos bien, sabemos ya de qué pie cojea cada uno, y tiene muchas ventajas. Y que esto es nuestro, lo mimamos y le dedicamos un tiempo que en la pública no... vamos, pienso yo que es común en la privada, por el hecho de que no depende de ti todo sino que depende de los demás, y en nuestro caso no... que sí, somos empresa, también profesorado. Y somos todos iguales, porque aunque yo soy la directora y está la presidenta, yo diría que el cargo que pesa más es el claustro. No es como me viene a mí el inspector diciendo que si la directora es la jefe del barco... bueno, para dar la cara, pero aquí todo se hace consensuadamente.

Además, que si se tienen que echar horas...

Pues se echan sin cobrar. Yo conozco también, es problemático, en una reunión de un claustro, nadie está dispuesto... además hay mucha movilidad. En el instituto todos son de Granada, van y vienen todos los días. Tú imagínate, como está la carretera de Granada, que tengas que venir por la tarde, entonces te ponen las tutorías en la hora del recreo...

Sois todas de aquí. Los horarios...

Ahora de 9:00 a 14:00, y en el invierno tenemos clase por la tarde dos días, porque hemos hecho la consulta a los padres para ponerlo jornada intensiva, y ha salido que no, había más padres que sí, pero como esto es la mayoría absoluta, la mitad más uno, pues por muy pocos votos ha salido que no. También tenemos talleres gratuitos los lunes y los martes, de aeróbic, de baile...

En la zona, ¿hay corporativismo, conciencia de la conveniencia de estar unidos?

En la zona hay cooperativas, sobre todo textiles.

¿La gente se une para reivindicar cosas?

La gente se une mucho por el tema religioso, por las Cofradías, yo me quedo asombrada, la capacidad que tienen para darse... Semana Santa, para vender, para montar la hermandad, echan horas y horas... y a lo mejor, desde mi punto de vista también, se hace una reunión para donación de órganos, y no va nadie. Hay mucho fanatismo, un fanatismo enorme. Por el tema de San Antonio, San Isidro, la Virgen de Gracia... aquí la gente tiene que tener un motivo de ese tipo, para salir, si no, no sale nadie. No es como por ejemplo si vas a Antequera, la gente sale a tomar un café, una meriendita... aquí no es normal que las mujeres salgan, salen por ejemplo, si ponen una barra para recaudar dinero para ponerle una corona más cara que la anterior.

Es muy tradicional, chapado a la antigua.

Sí, sí, sí. Y hay una rivalidad muy grande entre las hermandades, a ver quién puede más, quién pone más cosas a la Virgen... eso es muy subjetivo mío, pero yo lo veo así.

¿Diría que aquí hay un buen nivel de vida?

Yo diría que sí.

¿Procedente de las tierras?

Es que Archidona ha dado un salto... yo no soy de aquí, nací en otro pueblo, pero mi madre cuando vino, me contó que al llegar, la gente era muy moruna, con mucho recelo, muy tapadas con el mantón... mi madre me decía que las señoras no iban a comprar, tenían a las muchachas para eso, y cuando mi madre iba al mercado, la gente la miraba como una cosa rara. Me contaba que esto era muy cerrado, muy celoso. Entonces ha cambiado, ahora, todo el mundo tiene de todo, a lo mejor no estudian, pero en una familia trabajan todos los miembros, a lo mejor están cobrando el desempleo también, a lo mejor sacan más que cualquier empleo oficial. Y nivel de vida, pues sí, la gente aquí viste bien, la gente cuando tienen motivo para salir se tira a la calle, sea Carnaval, Semana Santa... pero tiene que tener un motivo. Luego hay muy poquito comercio, hay que salir. Supermercados hay muchos, y bares, pero no hay cafeterías, ni cine ni teatro, la biblioteca nunca está llena, la juventud se inicia muy pronto en el tema de salida porque no tiene dónde ir, están deseando tener 14 ó 15 años para ir al pub, porque ya te digo, bares hay muchos, luego no hay otro tipo de diversión, el polideportivo se abrió... la piscina se hizo y este año no se abre porque la están arreglando y está muy atrasada... Es un pueblo en el que se vive bien, cómodo, tranquilo, pero tiene muchas carencias. Yo vivo aquí porque me separé y aquí tengo el trabajo, y vivo cómoda, pero luego no hay donde ir... la gente está muy alienada, siempre hablan de lo mismo. Y si no perteneces a una cofradía y no te entregas, eres el perrillo verde. Hay muchos prejuicios, muchos.

Se nota mucho la diferencia con Antequera.

Es muy diferente. La mentalidad en Antequera es también cerradilla, porque yo he vivido allí también, lo que pasa es que claro, el ser una ciudad con más opciones, muchos más comercios, más vida, alternativas lúdicas, más hoteles... pero aquí es que estamos muy en el tema de la Virgen de Gracia, las hermandades...

¿Cree que sería necesaria la unidad para mejorar algo?

Para todo lo que no tenga que ver con el tema religioso, porque ese tema, es muy respetable pero... primero que no es coherente, la religión no es coherente en este pueblo, el tema de las comuniones, los bautizos... y luego no pisan la iglesia. Haces cualquier cosa y te estrellas para que vaya la gente, nosotros que hacemos muchas campañas, de Manos Unidas, porque nos gusta ser solidarios... y no vienen. Ahora... que vengan vendiendo un cuadro para la casa hermandad... y se vuelcan. Yo este año me he reunido con las madres de 6º, que este año se hace el viaje de fin de estudios, para ofrecerles la barra fin de curso... no ha sido posible,

prefieren poner el dinero. Ahora... las pones que estén a piñón fijo en la feria para sacar... y ahí están, sus turnos, sin discusiones... un fanatismo muy fuerte. De mentalidad se ha variado muy poco, de formas todo, porque con la televisión, las comunicaciones, las formas, no se nota una niña de Archidona o del Trabuco con Málaga, los tanques en los pies y la barriga al aire, pero lo demás...

¿Alguna necesidad que habría en Archidona, algo en especial?

Las comunicaciones no están mal; Centro de Salud hay, vas a tu médico de cabecera, te da el volante y vas para Antequera. Haría falta yo creo un centro donde la juventud pudiera... un centro donde hubiera cines, para hacer teatros... está la Plaza Ochavada, y en el verano se hacen actividades lúdicas, pero todo muy enmarcado en la feria, épocas concretas. Lo que haría falta es que Archidona creciera, que hubiera gente con iniciativas, que dijera: 'voy a montar esto'... es que todo está muy estereotipado, ni para atrás ni para delante.

En su caso, es cabeza de familia. ¿Cree que las mujeres aceptan un sueldo inferior porque el marido es el que trae el sueldo principal?

Pienso que las mujeres necesitan lo que me ha pasado a mí, llevarte un pequeño palo para despertar, para tener autoestima, para valorarte un poquito. Pero como la educación que nos han educado es la de ser la buena madre, la buena esposa, eso ocupa nuestro corazón, yo creo que las culpables somos las mujeres, porque somos las que educamos, es mucha presión social, la sociedad patriarcal pesa mucho. Yo te hablo de esto porque tengo una escuela de familia, y estoy muy satisfecha... bueno, vienen las madres, empezaron a venir porque el modelo educativo que tenemos aquí no se puede poner en completo si no tenemos la colaboración de las familias. Entonces si yo quiero educar desde la identidad personal, en el modelo no de niño-niña sino de persona, pues tenemos que explicar este modelo a las familias, y te sorprendes cuando no sabían lo que era la identidad, creían que la identidad era el carné de identidad. Entonces, llevamos ya dos años funcionando, va muy bien, ya hay dos padres que se han metido en esto. Porque hay que ver la cantidad de cosas que nos han metido, que somos 100% producto de la educación que nos han dado.

Ahora se está notando un movimiento social...

Y yo creo que estamos en la época en que la mujer está espabilándose, a un ritmo grande. Y pienso que las que estamos aquí al pie del cañón, no nos dormimos en los laureles. No es que queramos ser más, como todo el mundo entiende el feminismo... no es eso. Es simplemente que me dejen ser yo, eso es nada más, que me dejen que actúe, con conciencia. Yo iba preparada para casarme, para agradar a mi marido, para tener hijos, y eso no da resultado, porque no te encuentras bien. Entonces la opción del matrimonio, yo pienso que tendría que dar un giro, porque tal y como está establecida la sociedad, la mujer es la perdedora. El matrimonio está concebido como una concesión que te hace el hombre: '¿te quieres casar conmigo?... pero prepárate'... 'luego te voy a pedir todo'. Pienso que las mujeres, deben adquirir conciencia, y los estereotipos hay que eliminarlos cuanto antes, el femenino y el masculino. Porque es que tenemos un lenguaje, y la televisión cómo empuja, cómo trata a la mujer como objeto, la publicidad subliminal es... horroroso. Y además que no nos damos cuenta, porque nos creemos que está todo tan liberal, está todo tan bien... y no es así.

Entonces vosotros dais una educación no-sexista.

Totalmente. Asumido y creído, porque de ahí vienen todos los problemas habidos y por haber. Los niños utilizan labores también, su aguja, las niñas exactamente igual... Además tenemos aquí, el tema de la convivencia lo tenemos, no es como en los colegios, cuya disciplina la basan en los castigos. Aquí tenemos una comisión de convivencia en cada aula, ellos son cinco alumnos cada semana, y el viernes se encargan ellos mismos de anotar lo que ha habido y lo

que no, ellos se encargan de reciclar las actitudes negativas en positivas, de limpiarse. Lo que pasa es que alguno viene de sus casas... que eso es el no va más. Y es cuestión de quitarles cargas.

Está hablando de igualdad de género, no de sexismo.

Y no es sexismo... es que estamos ya muy hartos de etiquetas, y cada vez que hable, me etiquetan. Es que estoy en un curso de desarrollo personal, cada vez me siento mejor. Porque no sabemos lo felices que podemos ser con nosotros mismos, sin depender tanto. Si estoy sola, separada, ¿me engancha con el primero que pilla? Es no tener miedos, eso te afianza. Y en ese sentido, me gustaría que vieras los trabajos que he hecho yo con 6º. Es que a la tutoría le he dado el carácter de asignatura, cinco horas que hay de conocimiento del medio, pues dedico una hora a la semana de tutoría, de desarrollo personal, con su libretita, hemos trabajado 'quién soy yo', hemos trabajado la autoestima, la amistad, la identidad, el respeto... porque nuestra educación se basa en que una persona está desarrollada enteramente cuando se le trabajan los cinco ámbitos, el social, el emocional, el cuerpo, la mente, y no me acuerdo el otro. Hemos trabajado las emociones para saberlas encauzar... hemos tenido un niño gitanillo que por cualquier motivo se ponía a tirar cosas, pues si vieras cómo está este año, ha dado un cambio... porque la ira es importante, pero hay que saberla controlar. Por eso digo que cuando se trabaja en una cosa que tú ves que es necesaria por cómo está la sociedad, pues trabajas con más ilusión, más motivada. Por eso cuando yo oigo en la televisión 'están los profesores, hay mucha violencia...', ¿sabes lo que pasa?, es que ellos están todavía en su tarima, ellos no han cambiado de mentalidad, serán muy listos, tendrán mucha formación, pero son academicistas totales, se cree que a un niño, con la cantidad de mensajes que le carga la sociedad pues... Hay que bajarse, a ver cuál es la problemática de esta persona, hablar, la tutoría tiene que funcionar de una forma más verdadera... y te responden, cuando tú entras por el tema personal, te responden. Ahora si tú entras 'no estudias, para qué estáis aquí...', pues la agresividad se pone a flor de piel, es motivarlos.

El gestor es de aquí...

No, de Málaga. Tenemos la limpiadora, que es de aquí. También tenemos una lista de sustituciones para cuando hay una baja. La imprenta es de Archidona, pero también en ese sentido trabajamos un poco con FECAE de Málaga. Vamos cogiendo lo que nos va interesando.

¿Hay en la zona servicios que aligeren las cargas domésticas? Guarderías...

Hay una guardería, y también está pasando por problemas, porque este año va a tener que cobrar dinero, y la gente aquí le da mucha pereza pagar dinero por temas que no les debería dar pereza, lo que es la educación, comprar libros... Y luego hay una residencia de ancianos. Aquí están las monjas, que sí se dedican a ir a casas cuando hay problemas de enfermos, asistenciales.

6) ACEITES DE ARDALES**Ardales. Noviembre de 2001****Concepción. 35 años.**

La entrevistada trabaja con su hermana y su padre en la empresa familiar, que se inició en 1999. Todos son socios en una Sociedad Limitada. La empresa se dedica a la producción y envasado de aceite. También tiene tierras con olivos, de modo que abarcan todas las fases del proceso productivo.

¿Cuál es tu labor?

Yo estoy en el... bueno, hago de todo, pero estoy en la recepción de la aceituna, cuando vienen los agricultores a traérmola, estoy seleccionando la aceituna. A veces está mi padre, a veces mi hermana, el que le toque. Clasificamos la aceituna según cómo nos venga: si viene del suelo o si viene del vuelo. Si viene del vuelo, la clasificamos para hacer este aceite, virgen extra. También estoy en el laboratorio, porque la aceituna se paga en función del rendimiento que tenga y de la calidad del aceite, yo estoy en el laboratorio analizando el rendimiento de la aceituna y la calidad de ese aceite.

¿Qué formación tienes tú?

Soy diplomada en Empresariales. Tengo un curso de almazarera, otro de catadora de aceite, otro de analista de aceite de oliva... todo eso lo hemos hecho en centros especialistas en el aceite, en Menzibar, en Jaén, en Cabra, en Granada, en Atarce...

Esos cursos que has hecho, han sido a raíz de la empresa...

Sí, nosotros... proyectando la empresa, primero estuvimos actuando de operador... comprando la aceituna, para analizarla, para ver la calidad del aceite que íbamos a sacar, y eso sin tener la almazara. Después de los dos años, cuando ya sabíamos la calidad de la aceituna de cada agricultor, empezamos a hacer cursos para montar el molino, entonces cuando montamos el molino ya habíamos hecho todos los cursos.

Entonces fue todo digamos paralelo.

Sí, sí.

¿Cómo se os ocurrió la idea?

Porque en Ardales no hay molino, entonces se le ocurrió a mi padre, y nos lo propuso a mi hermana y a mí. Nosotros somos un agricultor que lleva la aceituna al molino, no es que la almazara sea sólo de mi aceite, yo recolecto aceituna de todo el pueblo. Y también de pueblos colindantes, de Carratraca, Casarabonela, Pizarra, algunos vienen de Alhaurín... de todos los pueblos de alrededor.

Se puede decir que la idea surgió para dar salida a vuestra producción, y porque en el pueblo no había molino.

Y los agricultores tenían que llevar la aceituna a otros pueblos. Antiguamente había tres molinos, y desaparecieron los tres, entonces dijimos de montar uno. Y es muy duro porque no tenemos ningún tipo de subvención, puesto que para la Comunidad, está vetada la creación de almazaras. Te dan ayudas para reestructuración, modernización... pero no para nueva creación. La verdad, es duro. Pero, bueno, en ello estamos.

¿Has acudido al Instituto de la Mujer?

Sí, acudimos, primero para venir a FEMMA el año pasado, la verdad es que esto nos dio mucha promoción. También acudimos para ver lo que nos podían ayudar en el tema de subvenciones y demás. Lo que pasa es que siempre nos encontramos con el veto de la Comunidad, entonces... ellos se portaron bien, lo que pasa es que no había organismo que nos diera subvención. Nosotros acudimos al IAM para que nos asesoraran para montar la empresa.

¿Habéis acudido a algún otro organismo?

A todos. Mi hermana se encarga de eso, y fue a todos los que había, IFA, a todos.

¿Empezasteis dándoos de alta desde el principio?

Primero tuvimos que darnos de alta para montar el molino. Primero se creó la empresa, te das de alta en Hacienda, todos los permisos y licencias, además que... muchas historias, muchas licencias para poder producir alimentación.

Vosotros habéis sido siempre Sociedad Limitada.

Sí.

Respecto a las ayudas, supongo que con el tiempo...

Este año hemos ampliado las bodegas, porque el primer año empezamos con una producción pequeña, este año hemos duplicado la producción, y nos hacía falta ampliar bodega. Este año sí nos han concedido subvención, a la ampliación. Como se supone que ya somos almazara, pues ya sí, del PRODER.

Entonces fue todo a base de créditos.

Sí, entrampados. También te financian algo las empresas que suministran las cosas, por ejemplo la maquinaria, la termino de pagar este año, y son 20 millones lo que nos costaba.

Habréis tenido que aportar capital propio.

Sí. La fábrica está valorada en 80 millones, lo que es la maquinaria, sólo tres piezas son 20 millones, luego la envasadora, las bodegas, el suelo, la instalación eléctrica, la caldera... Entonces también tenemos capital propio. Nosotros hemos puesto mucho... ya te digo que la fábrica está valorada en 80 millones, y sólo debemos 7.

El PRODER nos concede una tercera parte de la ampliación, unos 4,5 millones a fondo perdido.

En cuanto a los permisos...

En Sanidad te exigen que detalles todo, los productos de limpieza, quién limpia, a qué hora limpian... por allí han pasado todo tipo de inspectores.

Desde que se le ocurrió la idea a tu padre, hasta que montasteis la empresa, ¿cuánto tiempo transcurrió?

Dos años. En 1997 empezamos a comprar aceituna, y en 1999 la abrimos, en noviembre.

En esos dos años, además de la formación, ¿habéis hecho algún estudio de mercado, búsqueda de clientes...?

No. Bueno, partimos con la promoción de FEMMA, que es muy importante. Como nosotros abrimos y vinimos a FEMMA, pues la gente... además que estamos situados estratégicamente, porque la gente conoce mucho Ardales y pasa mucho por allí, es un pueblo muy turístico, tiene mucha fama por muchos productos de Ardales, es muy comercial, vamos. Entonces la gente va por allí, ve el molino y se llega a comprar aceite, y como el producto es bueno, pues repite. Intentamos canalizarlo a través de canales de distribución, pero los márgenes que se llevan son enormes, mucho más de lo que yo me gano, entonces como el producto se vende allí, pues por ahora no vamos a recurrir a esos canales. Por ahora, porque cuando aumentemos la producción, ya veremos si necesitamos acudir a esos canales.

Para el papeleo, ¿tenéis algún gestor?

Mi hermana se encarga de eso, y yo llevo la contabilidad.

Las dificultades que habéis encontrado, el papeleo y la falta de subvención.

Sí.

Si tuvieras que puntuar los quebraderos de cabeza que supone abrir una empresa...

Depende de la persona. Yo le doy muchas vueltas, soy una persona muy aprensiva, entonces por lo menos un 8.

Entonces sales de la almazara y no dejas de darle vueltas, jornada completa.

Además yo vivo en Málaga, tengo que ir y venir todos los días, y sólo cerramos en Navidad y Año Nuevo. Lo único que yo no hago es la molienda, que la hace mi hermana. Ella es Perito Ingeniero Técnico, y ella se encarga de moler el aceite.

Entonces entre las dos lo hacéis todo.

Y mi padre. Yo estoy recibiendo la aceituna, en el laboratorio analizando el aceite, y en la oficina con la contabilidad.

¿Tardasteis mucho tiempo en ver luz?

Nos fue bien, porque fue empezar y venir a FEMMA... bueno empezamos en noviembre, y vinimos el año siguiente, porque nos pilló mal, en plena inauguración, y ese primer año... nos fue bien, la verdad. Lo importante es vender el producto envasado, directamente al consumidor, y no en cisterna, que es la otra opción. Nosotros lo vendimos prácticamente todo envasado, una producción pequeñita pero se vendió todo. Y eso es mucho valor añadido, el envasado, etiquetado...

¿Hay otros ingresos en tu familia?

Mi marido tiene otro trabajo.

Si dejaras de trabajar aquí, ¿bajaría el nivel de vida de tu familia?

Para nada, yo no recibo nada. De momento no se puede recibir nada, ahora es ponerle todo. Que sí hemos sacado, porque el año pasado vendimos todo, éste nos va muy bien, y vamos a ampliar con una obra de 15 millones, que nos han financiado 5 pero el resto lo ponemos nosotros con lo que sacamos el año pasado. Ya este año, que creo que será definitivo, digamos que quedan cumplidos los objetivos de ampliar por ahora, ya se ampliará pero un poco más a

largo plazo. Una vez que se cumplan esos primeros objetivos, pararemos lo que es la ampliación.

¿Tenéis el mismo ritmo de trabajo todo el año?

No, es de noviembre a marzo. El resto del año, es distribuir, vender el aceite, envasar, analizar las calidades... entonces ya voy mucho menos, voy dos veces en semana. Pero mi hermana y mi padre están allí continuamente.

Porque como cubrís varias fases del proceso productivo, siempre hay algo que hacer.

El aceite hay que envasarlo continuamente, porque donde mejor está es en la bodega, no en garrafa. Entonces, tienes que dejarlo en la bodega, y en la garrafa tiene que estar el menor tiempo posible.

¿Tenéis trabajadores?

Ahora vamos a meter a alguien, porque el año pasado lo hicimos entre los tres, pero ya es demasiado. Entonces vamos a meter a alguien estos meses, lo que es la temporada.

¿Tenéis algún perfil?

Por supuesto, lo primero una persona que sea despierta, y que sepa hacer de todo. Porque yo voy a trabajar a la par, por ejemplo allí se está limpiando constantemente, porque el aceite es muy escandaloso, y hay que cuidar la imagen. Entonces yo, aunque sea la dueña, yo estoy limpiando cuando hace falta, y estoy atendiendo al público, en la oficina... entonces la persona que entre tiene que estar igual pesando, igual moliendo, igual limpiando.

La pregunta te la hago porque me han dicho que las mujeres son más despiertas para este tipo de trabajos, que consisten en varias tareas a la vez.

Nosotras el año pasado estuvimos buscando a alguien, lo que pasa que no encontramos a nadie, y buscábamos mujeres. Lo que pasa es que el trabajo de allí es un poco complicado, porque hay que moler por la noche por ejemplo, porque la aceituna tienes que molerla al día, conforme venga, porque si no, pierde calidad. Entonces si tienes que moler por la noche, ya es más inconveniente, y tienes que tener disponibilidad. Yo eso lo entiendo, yo me aguanto porque la empresa es mía, pero un trabajador... yo lo entiendo, si tiene responsabilidades, hijos o lo que sea... entonces tiene que estar dispuesto a eso.

Por ahora vamos a meter un operario, porque tiene también que saber manejar la maquinaria. Mi hermana sabe manejarla porque ha estudiado ingeniería técnica, que le gusta.

¿Hay en el pueblo alternativas de trabajo?

En Ardales no hay disponibilidad, figuran parados, pero cuando buscas a alguien, no encuentras, porque a lo mejor no le interesa darse de alta, y yo no voy a meter a nadie en mi empresa sin darlo de alta.

¿Qué alternativas de trabajo hay allí?

La gente hace de todo, coge aceituna, trabaja en la obra, cuidando el campo, arando, también la Costa, porque estamos tan cerca...

¿Cuánto se puede llegar a facturar al año en tu empresa?

Es que no lo sé, porque el año pasado facturamos en todo el año 30 millones, y éste, lo que va de año ya hemos llegado a esa cantidad, pero por lo menos me faltan 10, y no es toda la producción que yo quisiera, porque vamos ampliando mercado, cada año va creciendo. El primer año vendimos 50.000 litros, este año 100.000, entonces cada año vamos creciendo.

El molino es vuestro.

Sí, ahora estamos ampliando nave y maquinaria, y bodega.

De infraestructura tenéis lo que hace falta.

El envasado, el laboratorio es carísimo.

Tenéis Internet, ¿comercializáis a través de Internet?

Por ahora no, tenemos el proyecto, pero tenemos que ver el coste que habría que incorporar al producto, si la gente está dispuesta a pagar el coste que se le tenga que añadir.

¿Hacéis transporte?

Tenemos tractores y maquinaria agrícola, porque tenemos tierras. Pero los agricultores nos traen la aceituna, salvo un caso especial de algún agricultor mayor que no pueda... pero es un caso muy especial, y tampoco le cobramos, vamos por hacerle un favor. Pero no lo hacemos porque no podemos.

¿Crees que vuestra infraestructura es mejorable?

Hemos puesto lo mejor que hay en el mercado. Por ejemplo las bodegas son de acero inoxidable, que es lo mejor que hay, la maquinaria es Westfalia, una marca alemana que también es de lo mejor, es la más cara dentro del ramo.

Tal y como ves la evolución de la empresa, ¿ves que podríais meter trabajadores...?

Lo que pasa es que el molino está muy mecanizado, no necesita muchos trabajadores. Además hemos empezado poco a poco. El primer año molimos 250.000 kilos de aceituna, el año pasado 500.000, este año seguro que molemos el millón, y eso se traduce en 200.000 kilos de aceite, más o menos un 20% de la aceituna, es aceite.

El radio de acción tuyo...

Estamos vendiendo mucho a Gerona. En la emigración se fueron muchos, y allí hay una colonia de 3.000 ardaleños, casados, con hijos... y todo lo que sea de Ardales, es muy apreciado allí. Uno de los ardaleños que emigró, Salvador Gutiérrez, tiene allí una cadena de confiterías muy importante, nos compra el aceite. Nos puso la condición de que el nombre llevara algo de Ardales, y el aceite se llama Aceite de Ardales. Yo fui la que fomentó ese nombre, para aprovechar el reclamo del pueblo, que tiene muy buenos productos. Entonces, en lugar de llamarle Mueloliva, como la empresa, le pusimos el otro.

Además de Gerona...

Ahora mismo no distribuimos, porque empezamos distribuyendo en Málaga, pero el intermediario encarece mucho el producto, y la gente prefiere ir a Ardales. Como el molino está abierto todos los días, allí se vende toda la producción. Nos vienen de Cádiz, Sevilla, Málaga... Es que estamos en un punto estratégico, muy bien situados. La gente que va a Cádiz por Jerez, pasa por el molino, porque la carretera la hicieron al lado.

Ahora mismo, para nuestra producción actual, tenemos suficiente con la demanda y nuestro radio de acción, cuando amplíemos a lo mejor necesitaremos comercializar.

¿Alguna competencia desleal?

Por ahora no. Verás, nosotros intentamos, entre los almazareros, no hacernos la competencia.

Yo me refiero a gente que no tenga las licencias...

A mi no me afecta, y yo sé de gente, almazareros, que venden como virgen extra, y es un lampante que ni siquiera es apto para el consumo, pero yo no me hago caso, ya hay organismos para eso, además a mi no me hace sombra, porque mi aceite tiene calidad y la gente repite.

No hay otras empresas del mismo tipo en tu zona, hay suficiente demanda en el radio de acción para la oferta, pero si quieres ampliar...

Necesitaré buscar canales de distribución.

¿Empleas servicios de la zona, o...?

Todo, yo promociono el pueblo. Compró aceitunas a los productores de allí, es más, cuando viene gente al molino, les mando al restaurante, y les hablo de los productos Marco, que usan el aceite de oliva virgen extra, y eso se nota en las magdalenas, nos vamos promocionando, yo les promociono y ellos usan mi aceite, por ejemplo Piquitos Rubio también son de Ardales y están hechos con mi aceite, y yo si tengo que comprar pan, se lo compro a él.

Entonces estáis unidos en el pueblo.

*Nosotros estamos concienciados, yo por ejemplo si viene alguien al molino a comprar aceite, no dejo que se vaya sin recomendarle que se tome una copa o que coma en el mesón. Y le mando veinte personas a comer, les hablo de las migas que hace...
La materia prima, todo lo que pueda, de allí, lo que tenga allí no lo compro de otro sitio.*

¿De dónde son los envases?

Me tienen amargada, es carísimo, pero es el mejor para conservar el aceite, y como son pocos, hacen contigo lo que les da la gana, parece mentira, pero no te suministran como quisieras, tienes que rogarles para que te manden los envases a tiempo... Éstos vienen de Jaén, y este otro de Montilla.

La maquinaria...

De Alemania, es la mejor.

Servicios a las empresas...

Utilizamos Buitrago, de Málaga, todo del entorno.

¿Pertenece a alguna asociación?

Amupema, de mujeres empresarias.

¿Cuáles son las ventajas?

Te informan de los cursos, lo que sale...

Servicios sanitarios, educativos...

Hay de todo.

¿Servicios que aligeren las cargas domésticas?

No hay, las abuelas, o no trabajan las madres. Yo las tengo en guarderías, porque estoy en Málaga. Yo tengo dos niñas, y mi marido me ayuda muchísimo, pero aunque me ayude, las mujeres tenemos una actitud innata, que ellos no tienen. Él me ayuda mucho, pero le tengo que decir lo que tiene que hacer, y nada más que pensar y organizar...

¿Crees que es más difícil para una mujer compaginar la empresa?

Muchísimo, muchísimo.

7) EL TALLER
Noviembre de 2001. Cañete La Real.
Eugenia. 37 años.

Esta iniciativa empresarial está protagonizada por mujeres chicas dedicadas a la artesanía: decoración de azulejos, cuerda seca o tercer fuego. En estos momentos están constituidas como autónomas.

¿Tenéis algún curso, o sois autodidactas?

En principio ella dio un curso, y luego todas hemos ido aprendiendo con la práctica.

¿Sois sociedad?

Ahora mismo estamos como autónomas.

¿Cuánto tiempo lleváis con la empresa?

Cinco años trabajando, y dos dadas de alta. Llevamos 15 años juntas con diferentes tipos de artesanía, vendiendo bisutería en el Parque... hemos ido aprendiendo poco a poco.

¿Habéis ido al Instituto de la Mujer?

Al principio cuando quisimos darnos de alta, para ver qué subvenciones había. Pero no fue de mucha ayuda, no es oro todo lo que reluce.

¿Tenéis alguna subvención?

Nada de nada. La renta de subsistencia sí, pero nada más.

¿Cómo os habéis financiado?

Llevábamos diez años trabajando y ahorrando, sin tocar nada más que para material, y con eso nos hemos ido manteniendo. Y lo de la renta de subsistencia.

Ahora estáis más estables.

Sí, ahora tenemos el local, antes era cada año en una casa.

El horno es vuestro.

Lo pagamos antes de pedir la subvención, con nuestros ahorros.

Las gestiones para arrancar...

La abogada de Cañete, trabaja para el Consorcio del Guadalteba, nos ayudó como miembro del Consorcio, pero muy bien. Porque lo que son Ayuntamiento y Alcaldía, nada de nada, les da igual que promociones el pueblo. Por ahí no hemos tenido nada de nada, ni una ayuda. Hay que ver, que vamos luciendo el nombre del pueblo, y nada. Lo que no sea cochinos y hombres, nada. Y que montes una exposición tú sola, y no sea capaz ni de entrar a verla. Y lo mismo pasó con Jacaranda, que no la ayudaron en nada. Es que no te apoyan.

Lo que tenéis, os lo habéis trabajado solas.

Y menos mal que al final apareció la chica que te digo, que nos ayudó.

Las gestiones para arrancar...

Ella, todo lo hizo ella.

(Se queja de nuevo de la desidia de la administración local, que no se molestan ni en visitar la exposición. Resalta la labor de promoción que ellas hacen del pueblo, llevando un libro ilustrado sobre sus calles, las costumbres, el albergue, etc. Ello no encuentra respuesta en el alcalde).

Apoyos escasos.

Nada.

¿Habéis notado alguna época del año en que os encarguen más?

Quizá compren más en Navidad.

¿Hay alternativas de trabajo en la zona?

El paro, la aceituna, y albañiles y la Costa, pero que allí no hay nada, ahora mismo hay una fábrica de pavos, nada más.

¿Cuánto se puede facturar al año?

Ni idea, porque llevamos poco tiempo. El año que mejor nos ha ido, fue un millón porque nos hicieron un encargo grande.

¿Esto da para vivir?

No, da para mantenerse esto, para no ponerle dinero.

¿Tenéis pareja?

Sí, ellos trabajan en otra cosa, de eso vivimos.

¿Qué equipamiento tenéis?

El horno, las mesas, el material...

¿Os compra el pueblo?

Algunos encargos para recién casados, algunas bandejas... algo va cayendo.

¿Cómo os dais a conocer?

FEMMA y el 'boca a boca'.

¿Tenéis intención de ampliar algo?

De momento, sobrevivir.

¿Cuál es el malestar que os aqueja?

La falta de apoyo. Porque no hay envidias ya que no hay nada que envidiar.

¿Dónde compráis la materia prima?

En Churriana, y si no, tienes que irte a Granada.

¿Perteneceís a alguna asociación?

No, si no hay nada.

¿Qué tal están las comunicaciones?

Fatal, nosotras dependemos de los colegas, que siempre te echan una mano para ir por el material.

Servicios sanitarios...

Están haciendo el Centro de Salud, y llevan 3 años metidos en cualquier boquete. Hay una guardería pero muy mínima, de 10:00 a 13:30, para el mañaneo de las compras, pero no para una mujer que trabaje.

8) JACARANDA
Junio de 2001. Cañete La Real.
Dolores. 27 años.

Se trata de una asociación que ya no existe. La entrevistada es Dolores Ortega, que ahora trabaja por cuenta ajena en Ronda. Era la presidenta de una asociación que empezó en abril de 1999, integrada por cinco mujeres, dos de ellas procedentes de otro municipio. Éstas renunciaron poco tiempo después y quedaron tres, una de las cuales marchó a Málaga a estudiar. De las dos que finalmente permanecieron en la asociación, la compañera de Dolores era casada y tenía otras aspiraciones: veía la asociación como un hobby, lo que generaba desacuerdos constantes con la entrevistada, cuyas aspiraciones eran profesionales. La asociación se disolvió en octubre de 2000: Dolores encontró trabajo meses antes, y aunque intentó compaginar trabajo y asociación, no contaba con la colaboración de la compañera. La relación se deterioró y decidieron repartir las existencias al 50%.

¿A qué os dedicabais exactamente?

Hacíamos artesanía con flores secas, con piñas del campo, troncos de madera para los centros...

¿Cuál era vuestra forma jurídica?

Asociación. No formamos empresa porque aquello tenía poco futuro, porque es un producto prescindible. Además el pueblo está lejos de zonas turísticas, lejos de un turismo como cliente potencial. Yo me comparo con las chicas de Benalauría, ellas cuentan con el pueblo, el tirón turístico de la Serranía de Ronda, y con el mesón como exposición para que los clientes compren sus productos. En nuestras condiciones no nos atrevíamos a hacer la inversión necesaria para dar el salto empresarial. Yo intenté buscar tiendas, de hecho nuestros productos estuvieron un tiempo en tiendas de calle Granada y calle Carretería, zonas céntricas, pero no se vendían.

¿Tú que hacías concretamente?

Hacía de todo, elaboraba los productos, hacía la contabilidad, contactos con la Administración, limpieza...

¿Cómo empezó todo?

La idea surgió en un curso de flores secas impartido por la misma monitora que enseñó a las de Benalauría. La monitora nos puso como ejemplo a las de Benalauría, y nos animó a formar la asociación, aunque nos avisó que la cosa no daba para mucho. Lo que pasa es que ellas han tenido a su favor varias cosas que nosotras no tuvimos, eran más personas, el trabajo se repartía entre más personas, y yo la verdad, no me sentía arropada por mi compañera, sentía que todo el peso recaía en mí. Además ellas llevaban tres años más, y eso es experiencia¹.

¿Cuáles fueron vuestras motivaciones?

Después de terminar los estudios en Málaga, no tenía trabajo en el pueblo, me aburría y empecé un poco para matar el tiempo y un poco para ganar dinero. Me hubiera gustado que la cosa llegase a más, pero no contaba con mi socia, porque ella tenía la tranquilidad del trabajo

¹ (Pienso que hay que añadir algo más: las de Benalauría tuvieron el respaldo de la cooperativa, y la persona de Ana Belén, con un fuerte compromiso social, por su formación y por su compromiso social, aspectos que pueden comprobarse en la entrevista que se le hizo en el marco de esta investigación)

del marido, no como yo, que quería buscarme la vida. Para ella fue como jugar a las tiendecitas.

¿Hicisteis algún otro curso?

El primero de flores secas, y otro de perfeccionamiento. Además he hecho cursos de marketing en Ronda, Málaga, a los que podía acudir.

¿Contactos con el IAM o la Administración?

La persona que nos asesoró y nos ayudó con el papeleo, era una chica que trabajaba en el Consorcio del Guadalteba. Ella nos aconsejó que fuésemos a FEMMA por primera vez, una vez allí, contactamos con el IAM, y ellos nos han ido mandando información sobre cursos, ferias...

¿Habéis ido a ferias?

En FEMMA dos veces, una en la feria de Antequera, y yo siempre era la encargada de montar el stand y de permanecer al frente toda la feria. La otra, como estaba con las faenas, el marido... yo siempre al frente de todo.

¿Pusisteis algún capital inicial?

Cada una puso 15.000-20.000 para el primer pedido de flores secas, y desde entonces con lo que íbamos vendiendo se iba pagando el material. Nunca llegamos a tener para un beneficio, salvo agosto y septiembre, para la feria y la patrona del pueblo. Para esas fechas el Ayuntamiento nos cedía el salón de plenos para montar una exposición. Mucha gente de fuera del pueblo acude a esas dos fiestas, son muy conocidas, y entraban en la exposición, y llegamos a vender 100.000 en tres días de agosto. Eran las únicas ocasiones en las que sacamos algo más que para cubrir gastos.

¿Habéis tenido alguna ayuda?

Ninguna. Pedimos ayudas económicas a asociaciones a través del Consorcio del Guadalteba, pero necesitábamos ser más socias, para recibir ayudas. Y como empresarias no podíamos pedir porque que no éramos empresa. El PRODER nos ayudó a través del Consorcio del Guadalteba, la chica que te he dicho antes, que nos ayudó con el papeleo en las primeras gestiones. Yo creo que las ayudas no están adaptadas a la realidad, por lo menos a nuestras necesidades, porque las ayudas a asociaciones exigen un mínimo de treinta socias.

Los trámites de los inicios...

En el papeleo nos ayudó la chica; pero yo tuve que ir a Hacienda varias veces para poner los libros al día porque teníamos NIF para la venta de los productos, y eso que éramos asociación sin ánimo de lucro.

Habéis tenido muchas dificultades económicas.

Pedimos una ayuda al Ayuntamiento para el primer pedido de flores, y la negaron. La única ayuda del Ayuntamiento ha sido la cesión de un local, pero está en una primera planta, así que la gente no iba, estábamos apartadas del mundo. Y en las dos fiestas que te he dicho nos cedían el salón de plenos.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que supone iniciar una actividad como ésta y mantenerla?

Un 10, fue un alivio dejar la asociación, porque eran problemas constantes, preocupaciones... Para mí fue un descanso, yo respiré cuando cerramos.

Mientras duró, ¿de qué vivías?

Todo lo que sacábamos era para reinvertir, ella vivía del marido y yo de los padres.

Había dos fiestas al año en que se vendía, y el resto nada.

El resto del año, casi nada. Yo tenía ideas, como decorar los coches de las novias, ramos de flores el día de los enamorados, centros para decorar la iglesia... pero mi compañera no estaba interesada.

¿Hay alternativas de empleo en el pueblo?

Poco, un matadero de pavos para unas sesenta personas; la gente vive del paro agrario; hay algo de construcción, pero para gente que ya está colocada. La gente joven tiene que irse, de hecho yo misma voy y vengo todos los días a Ronda.

¿Cuánto llegasteis a ingresar por ventas?

100.000 en 3 días de feria, el resto del año cubriendo gastos, un mes vendíamos 30.000, otro nada.

El local y el equipamiento...

El local era cedido por el Ayuntamiento, pero aislado, ya te digo. Equipamiento el imprescindible: tres estanterías metálicas y una mesa grande de trabajo, sin máquinas porque todo se hacía a mano.

Vuestro radio de acción...

Muy pequeña clientela del pueblo, porque la mayor parte de la venta fue a la gente de fuera que venía a las fiestas (casi el 100%). Yo intenté darnos a conocer y colocar el producto en las dos tiendas de Málaga, pero no vendían nada.

Mientras duraba aquello, ¿teníais algún plan de futuro?

Cuando funcionaba, nos habíamos planteado formar una empresa siempre que encontráramos otra salida, en la línea de la diversificación (ramos y coches de novia...), pero mi socia no estaba por la labor. De haber visto luz esta idea, con el tiempo habríamos formado una empresa.

¿Cuál era vuestro malestar?

La dependencia de la estacionalidad; estar aisladas en un primer piso²...

¿De dónde procedía la materia prima?

Las flores secas las comprábamos en Barcelona, por la mala calidad de Málaga. El resto de la materia prima lo recolectábamos del campo: piñas secas, troncos, alguna flor temporal, corcho que nos traía la monitora, que era de Gaucín.

² (Hay que añadir la débil comercialización, hubiera necesitado más esfuerzo en esa línea, pero es de suponer que la apatía de la compañera terminó por desanimar a Dolores)

Por lo que me has dicho, no recibisteis mucho apoyo en vuestro entorno.

Ninguno, si apenas nos compraban los del pueblo.

¿Hay servicios a las empresas en el pueblo?

No hay gestoría ni asesoría, la chica del Consorcio tiene una placa en su casa donde se anuncia como asesora. El pueblo está muerto, no hay iniciativas ni alternativas de trabajo para los jóvenes.

¿Hay asociaciones en el pueblo?

En el pueblo hay otra asociación, chicas que pintan azulejos y ahora han montado una empresa, El Taller. Empezaron como hippies en El Corte Inglés, donde han estado varios años, eran tres, y con lo que ahorraron se compraron el horno que les costó medio millón, y se han montado como empresa. Por lo demás, no hay unidad en el pueblo, Almargen está muy cerca, la gente del pueblo se ha acomodado al PER y a lo poco que hay, y si tienen ganas o necesidad de marcha o de lo que sea, van a Almargen. Entonces no se unen en iniciativas innovadoras.

¿Cómo es la vida en el pueblo?

Malas comunicaciones, porque el cruce de las carreteras principales, que va para Ardales, está muy cerca pero no pasa por el pueblo, la línea de autobuses de Ardales-Málaga o Ardales-Ronda, pasa varias veces al día pero por el cruce, y hay que desplazarse hasta el cruce. Del pueblo sale un autobús para Málaga y otro para Ronda, pero los más continuados son los que pasan por el cruce. Me parece que ahora han puesto otro. Y no hay tren. Los pueblos más cercanos son Almargen, a 8 km. Servicios sanitarios tenemos un médico y un ATS por las mañanas, porque están centralizados en Campillos, a 28 km. Y se estudia hasta 2º de ESO.

9) LOS ARRIEROS
Marzo de 2002. Colmenar.
Rocío. 56 años.

Rocío Sesmero dirige junto a su marido el Hotel Los Arrieros, emplazado en la comarca de La Axarquía. Ambos integran una Sociedad Limitada, aunque ella es la única que figura como autónoma, pues el esposo está jubilado. La empresa proporciona alojamiento y servicio de restauración, y la actividad concreta de Rocío consiste en organizar y elaborar la comida, servicios de camarera, organizar a los trabajadores y las tareas del día, realizar las compras, y todo lo que sea necesario en lo que ella misma define como 'pluriempleo'.

¿Cómo empezó todo esto?

Mi marido ha sido hotelero en Caracas durante cuarenta años, él ahora tiene 74, se vino a España, invirtió todo en tierras porque le gustó, y después decidió montar el restaurante primero, hotel después. Esto se abrió en 1989.

¿Tienes alguna formación en esta actividad?

Nada de nada, yo siempre he sido ama de casa, y en una familia de doce hermanos, y he aprendido con los fallos, dándome guantazos.

¿Contactos con IAM?

Pues no. Aquí no hay tiempo para eso.

¿Cuál fue el capital inicial?

Muchos millones, todo lo que ahorró mi marido en cuarenta años, para comprar el terreno, y que estamos arreglando siempre, invirtiendo constantemente, el mantenimiento se lo lleva todo. Para la construcción del hotel se pidió un crédito de 30 millones en 1994. Y hemos pedido más créditos para seguir arreglando, el último fue de 1 millón.

¿Subvenciones habéis tenido?

Lo único, una rebaja de los puntos de interés para el crédito. Lo que pasa es que nosotros fuimos los primeros, y en aquel momento no había tanta ayuda como ahora.

¿Qué tal se han portado los organismos?

La Junta nos asesoró sobre la asignación de las estrellas, porque lo hacen según unos criterios, y nos dieron dos estrellas. El CEDER nos informan de las novedades, nos mandan información sobre las ayudas, pero ya estamos escarmentados, porque cuando nos dieron la subvención, nos exigieron tener más trabajadores en la Seguridad Social.

¿Y las gestiones para arrancar?

Los permisos de obras, que fue un 'sacadero' de dinero, dinero al Ayuntamiento, a Diputación... y todo a base de peritos, revisiones..., y además, cada cierto número de metros, te exigen una nueva revisión, y más dinero. Total, que se nos fue mucho dinero, y dos años desde que se nos ocurrió la idea hasta que abrimos. El papeleo y la gestión de todo, ayuda y todo, lo hizo mi marido con la experiencia que tenía, y un gestor.

¿Cuáles han sido las principales dificultades?

Nosotros tuvimos todas las dificultades del mundo: al ser los primeros, tuvimos que gastar 5 millones en el transformador, porque aquí no había luz, ni agua. Además nos pilló la huelga de yesistas, los problemas con la construcción... y nos cerraron las carreteras mientras hacían la autovía, por lo que estuvimos un tiempo sin poder hacer comuniones, que es lo que nos mantiene.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que trae consigo el montar y mantener un negocio?

El máximo, y no sólo al empezar, ahora también, es un sin vivir constante.

¿Habéis superado la primera época de inicios difíciles?

Esto no es rentable, estamos en pie porque trabajamos mucho, no gastamos, y mi yerno no cobra cuando no hay dinero, yo por supuesto no tengo sueldo. Esto se lleva mucho esfuerzo y mucho sudor, y se mantiene a base de ahorrar mano de obra y de no gastar, trabajar mucho... es que venimos de una generación muy trabajada, muy endurecida, y una vez que te embarcas, tienes una familia a tu cargo, niños que estudian... mis nietos están estudiando y claro, el padre trabaja aquí y la madre echa una mano. Total, que te echas el trabajo encima porque no tienes más remedio. En fin, mucho trabajo, ahorro, todo se invierte, y tenemos incluso que pedir crédito... muchas dificultades. Y eso que la construcción y el arreglo, para ahorrarnos albañiles, lo hicimos con nuestras manos. Nosotros seguimos porque mi marido es muy listo y experimentado, y porque yo soy el borrico de carga. La dirección de esto la lleva él, yo no tengo ni idea de hostelería, lo que apporto es el trabajo, que cocino bien, ten en cuenta que vengo de doce de familia.

¿Otros ingresos familiares además de éste?

Vivimos de esto.

¿Hay diferencias en el ritmo de trabajo a lo largo del año?

Más en Semana Santa, lo que rebosa de la Costa. Las comuniones son lo que nos mantiene. Junio es malo, porque la gente va a la playa, luego mejora en julio y agosto, porque nos viene lo que le sobra a la Costa, y desde septiembre ya se hartan de la playa. En noviembre decae la cosa, porque ya no sobran en la Costa. Esto es en los alojamientos, y ya el restaurante, la época de las comuniones es la mejor. Nosotros metimos las habitaciones para compensar el bajón del restaurante, para ver si con las dos cosas salíamos para adelante.

¿Necesitas trabajadores estacionales?

Qué más quisiera yo, pero no podemos, tenemos que ahorrar dinero de donde sea. El camarero cobra entre 180.000 y 200.000, y el esporádico cobra 11.000 al día, para una boda o una comunión, que no podemos hacerlo solos.

Entonces de plantilla...

Estamos cuatro, yo como autónoma, dos fijos, y uno temporal, todos de Colmenar.

¿Tenéis algún perfil a la hora de admitir nuevos trabajadores?

Los metemos de prueba, y si nos gustan, se quedan. Yo pido que sea un trabajador serio, limpio, activo, dinámico... Tuve que echar a dos árabes, pero es que no se lavaban, apestaban, y antes de eso, les compré ropa y jabón, desodorante, y estuve aguantándolos 6 años.

¿Hay alternativas de trabajo en la zona?

Aquí nada, han puesto industria de carne, de chacina, pero da poco trabajo. El pueblo no tiene atractivos para los turistas, y para llegar a Colmenar desde que termina la carretera, hay muchos boquetes, cuesta llegar. La gente se va a Málaga y a la Costa, a la construcción. También hay mucha gente colgada al paro, se desprecupan, no hay gente para trabajar cuando los necesitas.

¿Cuál es el volumen de facturación?

Eso no lo sé yo, hija. Estamos terminando de pagar un crédito de 1 millón, y vamos pagando y comiendo al día, y reinversión constante, que falta mucho por terminar... aquí no se acaba nunca. Así es como va nuestra economía.

En cuanto a infraestructura...

El hotel está pagado, falta el crédito del millón. Tenemos 14 habitaciones, cada una con televisión y baño, aire acondicionado y calefacción. Estamos constantemente arreglando, el coste de mantenimiento es muy grande, y eso que mi marido y mi yerno son los albañiles.

¿Cuál es vuestro radio de acción?

La gente del pueblo no gasta aquí, se van a Málaga y a la Costa. Tenemos muchos comerciales que vienen de Madrid y se quedan una noche, que vienen de paso. Luego tenemos lo que les sobra a la Costa y a la capital.

¿Cómo os dais a conocer?

Tenemos trípticos que mandamos a través de la U. E., del CEDER que nos hizo la promoción, y nosotros pagamos lo que son los trípticos. Estamos en Internet, y también tenemos alguna promoción a través de la Axarquía.

¿Cuáles son los planes futuros?

Queremos hacer la piscina, pero no es rentable porque nos exigen un socorrista, y es mucho gasto, más el mantenimiento, porque tendría que ser climatizada para poder utilizarla después del verano. Exigen muchas cosas y aún no hay demanda suficiente.

¿Qué es lo que os crea más malestar?

La falta de clientela, porque Colmenar está en un sitio estratégico, cerca de Granada, de Córdoba, de Antequera... y más con las carreteras nuevas, pero el hotel no está al borde de la carretera, primero hay que conocerlo, y luego hay que llegar hasta aquí. Para lo primero hace falta promoción, gastar en eso, y no podemos, tenemos que basarnos en un trato personal y familiar, que guste a los clientes y nos diferencia de las ventas que están en la carretera, que sí van mejor. Y una vez que les guste, confiar en el 'boca a boca'. Para lo segundo, pues el camino está fatal, y un coche bueno no se mete, porque se deja la parte de abajo en el camino.

Aquí en la zona hay mucho restaurante, ¿verdad?

Están las ventas en la carretera, dos hoteles también en la carretera, los bares de tapas y varios restaurantes. La verdad es que somos muchos para la demanda que hay, y si hacemos promoción para darnos a conocer, no nos sirve porque el camino está muy malo, y te lo piensas antes de meterte.

¿Consumes productos de la zona? Me refiero a los beneficios colaterales de tu negocio.

La carne, la chacina, el cerdo, el conejo, la perdiz... lo que hay aquí, lo sacamos del campo, y lo que no, en Málaga, el pescado por ejemplo. De Colmenar también los trabajadores, el material de la obra, y los profesionales que metimos, el cristalero, el encofrador, el carpintero... El gestor es de Málaga.

¿Hay servicios a las empresas en la zona?

No.

¿Pertenece a alguna asociación?

Estamos en Infhos. Pero vaya, estamos ahí por decir 'estamos vivos', pero no le veo ventajas, porque no nos ha venido nadie a través de ellos.

¿Hay unidad en el pueblo?

Yo no veo ninguna, no se unen por ejemplo para arreglar la carretera, y mi marido que ha viajado mucho y ha conocido mucho mundo, dice que no defienden la patria chica como por ejemplo los sevillanos.

Respecto al nivel de vida en el pueblo...

Las comunicaciones son malas, ahora están mejor, pero cuando arreglaron la carretera nos dejaron encerrados un tiempo, y perdimos las comuniones. Tenemos un Centro de Salud que funciona a diario, y los niños estudian hasta la ESO. Hay guardería, para la mujer que trabaje, pero los horarios no son muy buenos.

10) S.C.A. LA INMACULADA
Junio de 2001. Cuevas Bajas.
M^a Dolores. 38 años.
Inmaculada. 30 años.

Se trata de una cooperativa dedicada a la confección. En esta entrevista intervienen dos personas, en primer lugar Inmaculada, que está a cargo de la oficina y lleva los temas económicos. Más tarde dará paso a M^a Dolores, socia fundadora que en la actualidad está en excedencia.

Os dedicáis a la confección de blusas...

Sobre todo blusería, pero también nos dedicamos a pijamas... según, porque los cambios de temporada hay que cubrirlos con algo, entonces pues... pijamas, camisones, pero normalmente pijamas.

¿Siempre ha sido cooperativa?

Sí.

Tú no estás desde el principio, ¿no?

No, esto empezó hace mucho tiempo. Mejor que te lo responda ella.

Los orígenes, lo dejo para cuando venga M^a Dolores. ¿Cuántos socios hay actualmente?

Veintitantos más o menos.

¿Cuáles han sido fundadores?

Fundadores M^a Dolores, y cuatro o así que no han sido fundadores, pero están desde el principio. Porque esto antes se dedicaba a gorros para hospitales, y cambiaron la producción. Siguió siendo la misma cooperativa, creo.

Los requisitos para entrar como socio...

Tienes que llevar tres años contratada, se puede hacer antes, pero los tres años es el máximo. Cuando alcanza una producción, normalmente se hace socio, si a los tres años no se le ha dicho que se haga socio, puede exigirlo, pero normalmente se hace, llevando una producción que pueda cubrir gastos, y demás. Y si se ve que la persona es responsable, porque si la vas a hacer socia, y al cabo de unos meses se va...

Claro, porque la renta de subsistencia exige...

Tienes que mantener a la persona ésta por lo menos tres años, de tres a cinco.

¿Aporta capital social?

Sí, 150.000, y con facilidades de pago, los dos primeros meses pagan el 45%, y el resto con una cuota mensual.

Además del capital social, ¿se hacen aportaciones voluntarias?

Antes se hacía, pero como ahora mismo está todo montado... Aquí lo que pasa es que hay una facturación a fin de mes, se pagan los gastos, y luego ya los sueldos. Ahora mismo estamos bien y no hay que tocar los sueldos. Si en un momento dado esto bajara mucho y hubiera que tocar los sueldos, pues se tocan, para cubrir los gastos.

Si hay que hacer una inversión, ¿se recurre a créditos bancarios, o lo sacáis de los sueldos?

Ahora mismo no se están tocando los sueldos. Si algún mes la cosa flojea y hace falta para pagar el crédito, pues se tocan, para pagar todos los gastos de la cooperativa, que son muchísimos. Porque aquí se cobra el minuto, si en vez de cobrar lo que se cobra, se tiene que cobrar menos, pues nada. Pero eso sólo los socios.

Sí, es el compromiso del socio. Si un socio deja de serlo...

Se le devuelve el capital social, con un plazo de cinco años.

Si un socio se quiere ir, y en vez de cobrar el capital social, quiere vender su parte, ¿se puede hacer?

Yo creo que si una quiere que su hermana o un familiar ocupe su lugar de socio... pero no sé, desde que yo estoy no se ha hecho, no sé si se puede hacer.

Si se disuelve la cooperativa...

No sé, estará en los estatutos.

Hay sueldos todos los meses, ¿se reparten ganancias si las hay?

Sí, tenemos un sueldo que está entre 90.000 y ciento algo, según la producción.

¿Tenéis algún servicio que se haga fuera de aquí?

Una gestoría para nóminas y seguros, de Málaga.

Trabajadores no socios...

Sí, entre socios y no socios hay cerca de treinta.

¿Hay algún un hombre?

Uno, mecánico, también socio. Los trabajos para los hombres son de mecánico, almacenista, esas cosas.

¿Qué tipo de contrato tienen los trabajadores?

Son todos fijos menos uno.

Las tareas de los no socios...

Las mismas que las de los socios.

¿Hay el mismo ritmo de trabajo todo el año?

Hay dos bajones. Los cambios de temporada, que suelen ser entre finales de marzo y abril, y otro en septiembre-octubre.

Que son los que cubrís con pijamas.

Son repeticiones, de las tandas grandísimas que hacemos durante el año, el cliente te puede sacar una repetición para que no te quedes parada del todo, y también los pijamas. El cliente se porta bien.

¿Alguna vez habéis necesitado ampliar plantilla, porque os han hecho un pedido muy grande...?

Sí, ahora por este tiempo, hace falta gente, julio-agosto y enero-febrero, porque es final de temporada, y hay una bulla grandísima, y tienes que coger a alguien, para revisión... siempre tienes que coger a alguien, por horas...

¿Tenéis algún perfil establecido para los nuevos trabajadores o socios?

No se exige ningún estudio.

¿Cómo los seleccionáis, con el ‘boca a boca’?

Sí. Echan solicitudes, y tiramos de ellas.

¿Encontráis trabajadores con facilidad en la zona?

Ahora es muy difícil, porque la gente se va fuera. Hay mucha gente en Lucena, en la carpintería, y luego en la temporada de verano, se van a la Costa, y eso.

¿Alternativas de trabajo para las mujeres aquí?

Quitando la cooperativa, pocas. En el campo en invierno, y ahora tampoco mucho, porque tampoco quieren muchas mujeres en el campo. Pero la mayoría, niñas jóvenes, cogen unas cuantas un coche, y se van a Lucena.

Al turismo de la Costa del Sol no suelen...

Mujeres no mucho, más hombres.

¿Toda la producción la hacéis aquí, o hay algo que se pueda hacer a domicilio, o subcontratar?

Todo aquí, porque es una cadena. Aquí hay otra fábrica que sí se llevan algo a las casas, pero esto no, porque es una cadena.

El local es...

Es propio, lo compraron hace años, pero hace dos años lo hemos renovado todo, esto era una cochera antigua, y está todo renovado. Hemos tenido una subvención de Nororma, otra de la Junta, de Diputación... todo para renovar. Yo cuando entré, las subvenciones ya estaban en proceso, ha sido para meter el carro, el sistema aéreo, para la producción en cadena, que aumenta la productividad. Las subvenciones, más de 20 millones entre todos, pero con factura por delante, ellos han subvencionado un tanto por ciento, que son los veintitantos millones, y la inversión era de cincuenta y tantos.

Luego tendréis también la renta de subsistencia.

Sí.

Los equipamientos, hace poco que se ha modernizado la maquinaria, hace dos años. ¿Hay algo que vais a cambiar o modernizar?

Estamos pendientes de renovar la caldera de la plancha, que es carísima, y estamos pendientes de las subvenciones. Y ahora mismo no nos han concedido subvenciones que merezcan la pena.

Y lo que no está cubierto por la subvención, me imagino que recurrís a créditos.

Sí, tenemos un crédito y se paga mensualmente de los ingresos de la cooperativa, es un gasto más.

Entonces lo que os retiene ahora mismo para mejorar lo que sea, es la falta de subvenciones, que todavía no se ha resuelto lo del LEADER +, ni por tanto la medida complementaria PRODER.

Pues sí.

El cooperativismo tiene sus ventajas, como lo que hemos dicho antes, del compromiso del socio, que si tiene que quitarse parte del sueldo, se lo quita, y luego las ventajas fiscales. ¿Hay alguna otra ventaja que tú veas?

Se hace todo por asamblea, todo se decide en común.

¿Hay flexibilidad de horarios?

Hay mucha flexibilidad, porque la que no tiene niños, se va a casar... si pierden un par de horas o 3, lo van recuperando. Si pierde todo el día, se le descuenta del seguro nada más.

¿Autónomos?

Régimen general.

¿Cuál es el horario normal?

De 8:30 a 13:30, y de 15:00 a 20:30. Sólo es intensivo el mes de julio, y los días que trabajamos de agosto.

¿Ha habido alguna vez alguna idea porque la gente no se haya puesto de acuerdo?

La inversión ésta, estuvo a punto de echarse atrás, por la Asamblea, pero las primeras que frenaron fue el Consejo Rector. Pero como también tuvimos gente contratado tres años por medio de una subvención, ya el gerente se metió por medio, y se hizo. Porque la gente tenía miedo de no poder pagar el resto, lo que no te subvencionaban.

¿Hay más cooperativas?

La aceituna.

¿La gente se suele unir en el pueblo, se echa a la calle, o son más individualistas?

Somos más individualistas. El año pasado se hizo una protesta para que arreglaran la carretera, y había que salir a la Vega, y fue poca gente, pero de aquí y de otros pueblos, fue muy poca gente.

¿Hay temas que necesitarían ser arreglados?

El centro médico, para que pusieran unas guardias, porque aquí te pones malo, y tienes que salir, para Algaidas o para Antequera, porque de Algaidas te mandan a Antequera. Pero por ejemplo un centro como el que hay en Algaidas.

¿Hasta qué nivel se estudia aquí?

Hasta 2º de ESO. 3ª y 4ª en Algaidas, y luego, fuera.

¿Perteneceís a alguna asociación?

A FAECTA. Nos va bien, te ayudan en lo que pueden. Ahora hemos tenido que renovar los estatutos, y ha sido por medio de FAECTA, ellos lo han hecho. También ha habido que renovar el Consejo, y ellos se han ocupado de todo. Todo el papeleo, burocracia de cooperativas...

¿Cuánto se puede llegar a facturar al año?

Bastante, aquí tenemos estipulado que para cubrir gastos y sueldos, hay que facturar 4-5 millones al mes. Más o menos cumplimos, unos meses con otros... unos 60 millones al año.

¿Crees que una ventaja de vivir en el medio rural es el nivel de vida más bajo?

Según, aquí se vive bien, y el nivel de vida no es muy alto, pero en cuestión de todos los días. Ya en ropa y eso, te tienes que ir fuera, así que te gastas dinero. Pero el nivel de vida está bien, impuestos del Ayuntamiento, y eso, está bien.

¿Crees que la mujer se conforma con menos sueldo, además de que no hay alternativas de trabajo, por el hecho de que el marido gana el sueldo principal?

Yo no me conformo desde luego, pero la mayoría sí.

Tú estás soltera, ¿tienes otros ingresos?

Me voy a casar ahora, vivo con mis padres, pero son los dos jubilados.

Si dejaras de trabajar aquí, ¿bajaría mucho tu nivel de vida?

Mucho, porque con mis padres tengo la comida y la casa, el resto lo pago yo, y más pagando casa y eso.

¿Tú tienes pensado seguir aquí, o sólo es para pagar los gastos de la boda?

Yo sigo aquí.

El radio de acción de esta actividad...

Nuestros clientes son todos de Valencia. Tenemos los clientes, y dos más de Valencia, uno de camisas de hombres, y otro es el cliente principal, de blusas de señora.

¿Cómo los habéis conocido?

Por medio del gerente que tuvimos durante 3 años. Antes de él, trabajamos para Cortefiel, Mayoral, pero lo dejamos, se nota mucho la diferencia, lo otro era tercermundista.

¿Tú estabas aquí cuando trabajabais para Mayoral?

Sí, y noté mucho el cambio, en cuestión de sueldos... más que nada lo he notado con los ingresos, porque yo antes estaba de revisión, y ahora estoy en la oficina, entonces he visto el cambio en los ingresos, precios de las prendas, los sueldos... se nota muchísimo.

El gerente os hizo de comercial. ¿Tenéis comercial ahora?

Mª Dolores también ha buscado clientes. Porque el gerente dejó una buena cartera, de ahí vamos tirando cuando hace falta, y además nos dijo que si nos hacía falta, nos echaba una mano.

¿Habéis ido a ferias, exposiciones...?

A una que organizó Nororma en Archidona, a principios de este año, y llevamos blusas y eso. Para que la gente vea el trabajo y la calidad, porque vender no podemos, son prendas encargadas por nuestros clientes y no podemos venderlas a otros. Es para que sepan lo que hacemos. Si alguien está buscando que les cosan, pues ya ven nuestra calidad.

¿Habéis conocido a alguien a través de la feria?

Todavía no.

¿Hay empresas del mismo tipo?

En Algaidas, una de blusas de caballero en Cuevas de San Marcos, también textiles.

Estas empresas, ¿compiten con vosotros?

No, porque la blusería de señora es exclusivo nuestro. En Benamejí hay una de señoras, pero más de 'pachangueo', no es nuestra calidad. Competencia ninguna.

¿Hay competencia desleal, de gente que tenga máquinas en su casa...?

No.

La materia prima...

Los clientes traen todo, telas, fonditura... los hilos los compramos en Archidona que tenemos un proveedor, y también uno de Málaga.

¿Hay alguna actividad del entorno que se beneficie de vosotras?

La imprenta que nos ha hecho las tarjetas, de Málaga, y la de los bolis, de Rute. La gestoría es de Málaga.

¿Hay en la zona asesorías, gestorías...?

No. Sobrevivir aquí es una aventura.

Planes de futuro, de ampliación...

Detrás tenemos una discoteca, que tiene salida a la calle principal del pueblo. Si se hubiera vendido la discoteca, el Ayuntamiento nos dijo que la podía comprar él, y luego vendérmola a nosotras con facilidades, para que pudiéramos ampliar esto, que estamos muy achuchados, y tener una salida a aquella calle. Pero ahora no la venden. Y renovar algunas máquinas, estamos pendientes de la subvención.

La financiación de estas mejoras, créditos y subvención.

Créditos, o fondos propios, según se viera. Si tuviéramos fondos, nos ahorraríamos de sacar un crédito.

Las nuevas generaciones, hijas, sobrinas... que quieran entrar...

Ahora mismo no.

La estacionalidad la tenéis solucionada con los pijamas, y que los clientes se portan bien.

De momento sí.

La vida en el pueblo, las comunicaciones...

Las carreteras regular. El médico tiene un horario, de 9:00 a 15:00, y luego no hay una guardia.

¿Qué es lo que más te gusta de la vida en el pueblo?

Tranquilidad.

¿Y lo que menos?

Demasiada tranquilidad.

¿Hay guardería?

Una, pero sólo por la mañana. La mayoría depende de la abuela... o pide excedencia. Hay unas cuantas aquí de excedencia, se permite hasta tres años, hasta entonces tiene su puesto cubierto.

(Llega M^a Dolores)

Estás ahora mismo de excedencia.

Pero vengo cuando les hace falta que les eche una mano, consejo...

¿Cuál era tu función?

Presidenta de la cooperativa, y jefa de producción. He pedido la excedencia por un año de momento.

¿Cómo surgió la idea de la cooperativa?

En este pueblo no había nada para las mujeres, sólo el campo, y con la maquinaria, cada vez las mujeres iban a menos, y más los hombres. Entonces surgió la idea de hacer algo donde pudieran trabajar mayormente las mujeres, y para que pudieran entrar tanto con estudios como sin ellos, tenía que ser algo en lo que se pudieran formar sobre la marcha, y lo único era el tema de la confección. Empezó en el 79. Contamos con la ayuda de unas misioneras que entonces había aquí, porque hacían reuniones con la gente joven para iniciarlos en trabajo y demás. Nosotras le comentamos la idea, y ellas nos apoyaron, de hecho una de ellas estuvo con nosotros un tiempo, y estuvo incluso de presidenta.

¿Has hecho algún curso?

Muchos, porque yo sólo tenía EGB hecho, y me tuve que preparar aquí, he hecho de todo, desde maquinista industrial, métodos y tiempos, dirección de empresas, relaciones humanas... de todo.

¿Relaciones con el IAM?

Ninguna. Porque mira, hemos intentado contactar con gente que está en el tema, porque uno de los principales problemas que tenemos aquí es la falta de guardería, porque lo que tenemos es una persona que ha acomodado un local como ha podido, y tiene niños desde que se le quita el pañal, que puedan un poco valerse por sí mismos, o jugar un ratito, en vez de un canguro particular, uno colectivo. Pero no es el sitio más indicado para tener niños. Pues yo contacté con gente que estaban en el tema, a ver si podían hacer algo desde el IAM, si había alguna subvención, o por lo menos que subvencionaran a la mujer que estuviera trabajando en una situación como ésta, para que pudiera pagarle a alguien... y de hecho yo me he tenido que ir porque tengo un niño con tres años, los dos primeros años no me pude ir porque acabábamos de instalar el sistema aéreo, y yo era la única persona preparada para llevar todo esto, y yo estaba recién parida, y me tuve que venir hasta que todo ha estado organizado, pero yo he tenido que costear a una persona que se quedara con el niño, yo venía a trabajar para pagarle a esa persona, porque un sueldo en la confección no da para pagarle a esa persona y que te quede dinero a ti. Lo hice para que esto terminara de hacerse, pero el tema económico ya no me permitía seguir así, y me tuve que ir. Y de hecho tengo que venir a echar una mano, y casi siempre la gente con más experiencia se tiene que ir antes o después por el tema de críos. Y nunca me han contestado nada, hemos hablado en reuniones en las que estaban representantes del IAM, me decían 'ya veremos', y nada. A mí no me convencen mucho, por lo menos la experiencia que yo tengo con ellos... no. Sin embargo FAECTA, sí nos han apoyado, nos han asesorado. En el tema de guarderías, tampoco pueden ellos hacer nada en ese tema.

Vosotras siempre habéis sido cooperativa. Antes hacíais gorros...

Antes hacíamos prendas de deshecho, prendas de papel para quirófano, y trabajábamos para la Johnsson & Johnsson, la compañía alemana. Traían el trabajo aquí, pero como se abrieron los países del Este, que tenían mano de obra más barata y más cerca, pues se fueron, y nosotros tuvimos que reconvertirnos y optar por algo... estudiamos el mercado, y vimos que teníamos que hacer algo de calidad, porque la confección hay mucha, y hay mucha competencia, además se llevan los trabajos para Marruecos... así que buscamos algo en lo que no tuviéramos mucha competencia, y fue la blusa de señora, modistería en general, que es algo delicado de hacer. Imagínate que la preparación de una niña para esto, son tres años.

Los medios económicos iniciales...

Pusimos una cantidad que fue capital social, se pagaron las primeras letras de las máquinas, y después cada mes, de lo que íbamos trabajando, se pagaban las letras correspondientes, y lo demás era sueldo. Después del tiempo, cuando ya se demostró que podíamos funcionar, hemos tenido subvenciones a través de la Junta y de la UE, pero al principio con capital social.

¿Cuánto pusisteis al principio?

En el 79 pusimos 10.000 cada una, luego se subió a 40.000, y ahora está en 150.000.

Las ayudas que os han concedido...

La inversión hay que hacerla antes, luego una vez que la haces, haces una negociación con el Banco, un crédito puente, y luego ya te la subvencionan. Hemos conseguido subvenciones al 45%, de 52 millones que hemos invertido. El sistema aéreo vale 26 millones, lo que pasa es que nos garantizaron que en 6 meses podíamos aumentar la producción un 10%.

Vosotros siempre que invertís, lo tenéis bien pensado.

Sí, ante cualquier inversión, un estudio previo. En este caso, es que las operarias estaban encerradas entre hierros, y estudiamos un diseño para que la gente no se sintiera agobiada, con unos colores, una estructura... todo muy pensado para que el trabajo no fuera tan pesado.

Os ha ayudado la UE a través del PRODER, la Junta, y también tenéis la renta de subsistencia.

Se han tenido rentas de subsistencia, cuando han ido entrando gente, en la Seguridad Social, y todas las subvenciones que hemos tenido, han sido con compromiso de contratos de trabajo, o sea, nos dan un tanto por ciento de inversión, y a cambio tenemos que comprometernos a meter a tanta gente fija.

A la hora de meter a un socio nuevo, tenéis que ver que no se vaya a ir a las primeras de cambio, porque entonces os deja descubiertas.

Y con todo y con eso, siempre, a la gente no la puedes conocer, a veces ocurre.

¿Y qué hacéis?

Si se puede, metemos un socio nuevo para no tener que devolver la renta de subsistencia, y si no tenemos, porque ahora estamos teniendo problemas de que no hay gente ya para trabajar, que se quiera dedicar a la confección, pues en algunos casos hemos tenido que devolver la renta, por no cumplir los cuatro años que te exige la Junta.

¿Qué tal el Ayuntamiento?

Muy bien, de hecho, cuando terminamos con los gorros, nos pagó una monitora durante seis meses para que nos enseñara con las máquinas, y siempre nos ha apoyado.

Las gestiones para arrancar...

Muchos papeles, siempre tenemos el apoyo de una gestoría, nos llevó los inicios, y ahora la conservamos para casos muy concretos, además de la chica que tenemos en la oficina. Y nos asesora, porque en el tema de papeles, leyes...

Habéis hecho estudio de mercado, siempre.

Siempre.

Las dificultades encontradas, burocráticas, de hecho tenéis un gestor. Y luego tenéis a Inma en la oficina.

Lleva la contabilidad, y junto con la gestoría, los demás papeles. Le pagamos una cantidad mensual a la gestoría para que Inma tenga toda la información que sale, el BOJA, BOE...

Dificultades económicas, mediante subvenciones...

Hemos sacado préstamos del Banco. Aparte de esta subvención, que era el 45%, nosotros hemos pagado una parte con nuestro trabajo, y hemos pedido 15 millones al Banco, un préstamo hipotecario a pagar en 10 años. La inversión fueron 52 millones.

Los quebraderos de cabeza que supone emprender una actividad como ésta, y mantenerla...

En el tema de la cooperativa, aunque todos los socios sean iguales... el peso, el compromiso siempre recae sobre una o dos personas, los que están al frente. Los demás, no quieren responsabilidades. Luego hay mucha gente joven, que entran aquí porque no hay otra cosa para las mujeres en este pueblo, y no es lo mismo entrar por vocación, porque te gusta o porque quieras, que porque no hay más remedio y económicamente necesitas un sueldo. Entonces eso crea dentro de la cadena muchos problemas en cuanto relaciones humanas, y tienes que estar controlando continuamente, y casi siempre la persona que está al frente, tiene que... saber de psicología, sociología, de dotes de mando, de llegar en un momento dado y saber cuándo ha llegado el momento de decir 'hasta aquí hemos llegado y esto es lo que se hace', con las correspondientes críticas fuera del trabajo...

Tienes que separar las funciones de socia y la de jefa.

Y no es nada fácil.

Desde que se os ocurrió la idea hasta que abristeis la cooperativa, ¿pasó mucho tiempo?

Tuvimos que leer la ley de cooperativas, hacer los estatutos... estuvimos cinco o seis meses reuniéndonos todas las tardes, primero enterándonos de qué iba la cosa, y luego haciendo los estatutos, viendo todas las opciones y cuáles elegíamos... Después se empezó a trabajar, se compraron seis máquinas y se aportaron 10.000 por socio, se hicieron tres turnos, y las máquinas sólo paraban los fines de semana, así estuvimos un año. Pero ya te digo, a los seis meses de empezar a reunirnos, se empezó a trabajar un poco.

Los tiempos que estuvisteis luchando hasta ver luz...

Resultados económicos de decir que cobrábamos cada mes, tres o cuatro años. Al principio del todo había que invertir, comprar máquinas, se llama aportaciones voluntarias, dejando una parte de lo que íbamos a cobrar... y así.

¿Te planteaste dejarlo alguna vez?

No. Ha habido tres crisis dentro de la cooperativa, una cuando los gorros, otra cuando se quiso hacer el sistema aéreo, que hubo mucha gente reacia al tema... de hecho, cuando yo tuve la baja por maternidad y se iba a hacer todo esto, la gente se asustó, dimitió el consejo entero, y tuve que venirme. Yo siempre he tenido mucha fuerza de voluntad en este sentido, y soy la única que queda aquí de cuando empezó la cooperativa. Ahora ya, pues sí, necesitaba un descanso psicológicamente, y quería dedicarle un tiempo al crío, porque yo me he esperado hasta los 34 años para tener el primer hijo, y no quería sacrificarme más, porque ya me había esperado hasta estar esto más o menos. Yo ya necesitaba despejarme un poco, y aún así vengo, pero es diferente.

En esos cuatro años que estuvisteis luchando, imagino que teníais otros ingresos familiares.

Estábamos con nuestros padres.

Socios sois veintidós más o menos, y de los antiguos, sólo tú como fundadora.

Efectivamente.

¿Qué se hace si se disuelve la cooperativa?

Depende de lo que dicte la ley de cooperativas en ese momento.

¿Cuáles son las ventajas del cooperativismo?

Que se puede participar desde un punto de vista no sólo como trabajador, sino también como empresaria, pero para eso haría falta que la gente tuviera otra disposición, y no la tienen... cada vez se tiende más a reclamar sus derechos 'no me pueden echar, me tienes que escuchar...', pero a la hora de tomar decisiones importantes y serias, la gente no quiere la responsabilidad.

El compromiso del socio-trabajador, son las horas sin cobrar... y otra de las ventajas, supongo yo, es que no hay jerarquía, o que todo es en común.

Eso es una utopía. La gente joven, como nosotras cuando empezábamos... pero luego van pasando los años, te das cuenta de que necesitas un sueldo, y vas más a lo económico, no quieres que te cuenten historias de otra cosa.

Un inconveniente sería la necesidad de limar asperezas...

Eso es lo más complicado, más que el trabajo en sí. Para mí, a mí no me pesa el trabajo, ni los agobios de la temporada, que si no vamos a llegar... a mí eso no me asusta. Lo espantoso es tener que limar asperezas, y un día una, otro día otra, son muchas, cada una diferente. Por un lado tienes gente que tiene la carga de los hijos y la responsabilidad a final de mes, por otro lado tienes gente joven que está aquí porque no tiene más remedio. Es muy difícil, siempre existen esos conflictos, 'hay que ver que tenemos que venir porque las otras no se han espabilado'. Casi siempre dan más problemas las que no tienen las cosas claras.

¿Cómo se hace?

Primero dialogar, eso lo primero. Después, si el diálogo no sirve, 'esto se hace, el que le convenga vale, la que no, tiene las puertas abiertas'.

¿Tú crees que en la zona la gente se une para hacer cosas?

La gente se une, empiezan, pero cuando luego se dice 'hay que formar una comisión para ir a tal sitio, para hacer esto o lo otro', pues nadie quiere moverse, es como lo que te he dicho de las cooperativas. O sea que la gente habla, critica, pero no se mueven, van a la reunión que sea, pero nadie quiere formar la comisión, o ir con el alcalde a donde haya que ir. En este pueblo es un general, los demás no sé.

11) VILLADIFONTE
Junio de 2001. Fuente de Piedra.
Marta. 43 años.

Marta y su compañera están en plena transición hacia la constitución de una empresa. La actividad que desarrollan está relacionada con el turismo, pero centrada en el atractivo de la Laguna de Fuente Piedra.

Todavía no sois empresa.

Queremos ser una Sociedad Civil. A primeros de año pedimos la renta de subsistencia, pero ninguna de las dos tenemos los dos años de sellar el paro, pues nos darán 500.000, y no 750.000. Estamos esperando que nos contesten, si nos dan o no la subvención, porque no te puedes dar de alta antes de que te la concedan, y una vez que te la den, tienes un mes para darte de alta. Como todavía no nos han contestado, tenemos que esperar. Ahora mismo, los tres meses hemos trabajado ilegales, por eso que te digo.

¿Cómo os llamáis, Marta?

Villadifonte, el nombre visigodo del pueblo.

La actividad que hacéis...

Hacemos el recorrido por la Laguna, lo que pasa es que como son 21 km. de perímetro, pues en el autobús o los coches, tenemos dos paradas para ver la colonia de crías. Además del recorrido, estamos educando ambientalmente, y la cultura del municipio, a la vez que haces el recorrido: la interrelación de la laguna con el hombre, porque siempre la ha habido, eran salinas, y el pueblo ha estado ligado a ella siempre, antes económicamente porque trabajaban, ahora conservándola, que eso la gente del pueblo no... porque hasta ahora no le han visto rendimiento. Y hay puestos de trabajo, biólogos (bueno son de fuera), guardas, la muchacha del Centro de Visitantes, que son también del pueblo... y nosotras, que estamos intentando crearnos nuestro puesto de trabajo. Nosotras ahora mismo nos podemos servir de eso, pero no tenemos ninguna ayuda por parte de la Consejería de Medio Ambiente, aunque tampoco problemas. En ese sentido, conocemos al director conservador de la Laguna.

Trabajáis sobre todo con colegios, ¿no?

Sí, sobre todo. Es que tampoco se le ha hecho publicidad, la gente empieza a venir a raíz de que los flamencos empiezan a salir en la tele. Empiezan a venir grupos, sobre todo de escolares. A raíz de que nosotros hicimos estos cursos de monitores de naturaleza, dijimos de hacer estos recorridos, pero estos grupos vinieron ya solos. Mucha gente viene sin saber a lo que vienen, ve la tele pero no sabe... entonces nosotros, cuando ya nos demos de alta, podremos meternos en hoteles, agencias de viaje... Ahora mismo como los colegios vienen solos, no hay problema, pero no podemos hacer publicidad sin estar dadas de alta.

Pero vuestra actividad siempre en torno a la Laguna. ¿No habéis pensado en hacer alguna cosa más, por ejemplo enseñarles el pueblo...?

De entrada eso queremos, que esa gente pare en el pueblo y se deje dinero. Una de las cosas que hacemos, es decirles que nos recojan en el pueblo, antes se hacían desde la Laguna. Entonces, quieras que no, pues se toman un café, o desayunan en el bar... nosotros queremos enseñarles la fuente de la plaza, y animarles a que se tomen el heladito o el café mientras les explicamos. Es que es una manera de que la gente del pueblo se implique, porque ellos ahora mismo no le ven beneficio a esto. Nosotros hacemos un montón de excursiones, se quedan a comer y les mandamos al restaurante... Queremos que se vea un poco de movimiento, se está

empezando a generar ahora, van a abrir un hotel de 12 habitaciones. El camping tiene bungalows, pero... el hotel es de una persona del pueblo, que lo va a abrir este verano.

¿Cómo surgió la idea de dedicaros a esto?

Cuando hicimos estos cursos, yo fui de las primeras que cuando empezó a venir la gente, empezamos a hacer excursiones. Lo primero que hacía falta era telescopio, entonces con las primeras excursiones, éramos veinte los del curso, unos cuantos compramos los telescopios, y con las primeras excursiones se pagaron. Más tarde me fui, empezaron otra gente, que antes no estaba siquiera el Centro de Visitantes, pues dos de los que había haciendo excursiones, entraron en lo de las excursiones, que yo no entré porque no tenía cartilla del campo, y eso que había estado cogiendo aceitunas y muchas cosas, pero además estaba con tres niños, mi suegro... total, que no entré, entraron estos dos. Con el tiempo, uno de los muchachos se fue a otro trabajo, y la muchacha también. Entonces me llamaron porque nadie quería seguir con las excursiones, yo entonces estaba más suelta, porque el niño ya iba al colegio. Entré con otro muchacho, pero nos hacía falta alguien, porque tenían concertadas tres excursiones en un día, y yo se lo dije a esta otra muchacha. Acabamos el año pasado, y yo les dije que así no podíamos seguir, que teníamos que darnos de alta porque no podíamos ni facturar. Entonces salió a través de Diputación un curso de gestión empresarial, me avisaron porque yo soy la presidenta de la asociación de mujeres del pueblo, entonces tengo mucha relación con el Servicio Provincial de la Mujer, y me llamaron por si me interesaba. Hemos estado el verano del 2000 haciendo el curso en Archidona, todas las tardes íbamos, nos enseñaron a preparar el proyecto, pedir las ayudas... y echamos el proyecto en enero, hemos trabajado estos tres meses, la gente que nos ha pedido factura, el Ayuntamiento nos las ha hecho. Y estamos esperando a que nos llegue la contestación, para ver qué camino...

Las ayudas son poco operativas, porque os hacen retrasar el alta.

Ahí está. Estamos paralizadas, porque no podemos dar un paso. Nosotras incluso hicimos nuestro folleto, que invertimos nuestro dinero, pero sólo lo hemos mandado a los colegios, que sabemos que la cosa no va a pasar... pero no podemos mandarlo a los hoteles ni a las agencias. Ese trabajo que podíamos estar haciendo ahora, que en verano se paraliza la cosa y podíamos aprovechar para promocionar, en previsión del otoño, que con las lluvias llegan otra vez los flamencos y otro tipo de aves... pues no podemos.

¿Qué tipo de sociedad...?

Seríamos mitad y mitad, una Sociedad Civil, y las dos iguales porque estamos poniendo todo a partes iguales.

La formación empresarial la tenéis con lo de Archidona. ¿Y el curso que hicisteis las veinte personas?

Uno fue de guía de la naturaleza en la Laguna de Fuente Piedra, y otro fue de guía turístico, a través del INEM. Yo tengo otro de cajera recepcionista, a través de la Junta, que fue donde estuve trabajando seis meses en el camping.

Las motivaciones son independencia económica, porque no trabajas.

Más que nada, para que esa actividad se quede aquí, que sean personas del pueblo las que la hagan. A mí me viene bien la ayuda, porque sólo trabaja mi marido, tengo tres hijos, y gana 200.000. Pero uno se va amoldando, y más o menos... yo más que nada quería que esta actividad la explotara alguien del pueblo, y no cualquier agencia de Málaga, o de dónde sea.

Contactos con el IAM...

Siempre bien. Fueron ellas las que participaron mucho en el curso éste de cajera-recepcionista, y en los demás. Por cierto yo podía haber entrado a trabajar en el camping, porque el Ayuntamiento dejó los puestos para las del curso, éramos todas mujeres, recepcionistas, camareras, cajeras, cocineras... entre cuatro personas lo podíamos haber gestionado, pero en aquel momento mi suegro se puso malo, y no pude. Y las otras no se atrevieron.

¿Quién gestiona el camping?

Lo han gestionado muchachos de aquí en dos ocasiones, pero salió mal. Ahora lo lleva una agencia de Barcelona, pero hay bastante gente del pueblo trabajando, un compañero nuestro en recepción...

¿Y otras instituciones?

El Ayuntamiento colabora con nosotros, cuando hace falta.

¿Cuánto capital habéis puesto?

Setenta y cinco mil cada una. Los telescopios son de las otras personas que empezamos aquella vez, en cuanto empezamos, tenemos que hacer esa inversión. Todo el dinero además que hemos ido ganando, hemos ido dejando un fondo, para cuando entremos como empresa.

¿Hicisteis algún estudio de mercado?

En el curso de Archidona, hicimos algo, vimos un poco de marketing... La competencia que tenemos es el Torcal, pienso yo que no nos hacemos competencia porque cada uno tiene su actividad, lo que sí tenemos que tener es compañerismo, de que a mí me llegue la gente y yo les recomiende que vayan al Torcal, y en ese aspecto no veo yo que haya, no hay unidad.

¿Tenéis contacto con otras empresas?

Ahora mismo no. Estamos esperando hasta ser legales. Estuvimos en FEMMA, y allí estaban las de Sondytour, pero la chica que estaba allí no era la dueña, yo les di el teléfono para que hablásemos de lo que hacemos, y no llamaron. Pero es que no quiero insistir hasta que no estemos legalizadas.

Una cierta unión...

Alameda está con la ruta del Tempranillo, pero no sé quién lo lleva.

No hay mucha información.

En ese sentido creo que es lo que falta, que supiésemos... Hemos tenido encuentros toda la comarca en el Ceulaj de Mollina, y yo he planteado que entre todos los pueblos, nos pasásemos gente los unos a los otros, pero tampoco se concretó, no sé si es que también están como nosotras, dando el paso... En Mollina hay unas ruinas, y no sé si alguien las enseña o no, y yo no me quiero meter en eso, pero si no hay nadie que lo lleve...

A lo mejor el PRODER debería...

Tampoco se ha hablado... por cierto que mi marido es el presidente. Ellos hasta ahora se han dedicado mucho a casas rurales, hoteles... un día mi marido me dijo que podrían pedirnos subvención, si por ejemplo comprásemos un coche.

La mayoría de ayudas para turismo rural, en PRODER o en LEADER, ha ido encaminada a alojamientos, ya sean hoteles o casas, pero a ofertas de actividades complementarias no... lo que son excursiones, educación ambiental, aula de la naturaleza... más bien poco. Aquí no tenéis aula de la naturaleza, ¿no?

Tenemos el Centro de Visitantes. Pretenden hacer un albergue juvenil, donde se supone que habría algo de educación ambiental, supongo yo que una vez que esté eso creado, sería para atraer a grupos en este sentido. La escuela de espeleología, pues ahí va a tener otra oferta, ¿no?

Hay varias cosas, las ruinas de Mollina, lo de Antequera, lo de Alameda, la escuela de espeleología... si hubiera una conexión entre ellos, un paquetito para un colegio para tres días...

Una granja-escuela me encantaría.

Pues eso sí están teniendo subvenciones de LEADER.

Eso me encantaría, de entrada somos maestras, y quieras que no, tira. Aquí no sólo sería la granja escuela, también tendrían la Laguna, y las otras cosas.

¿Y una promoción por parte del Ayuntamiento, en ese sentido, una granja escuela?

Ya al tener lo del albergue, ya dos cosas... Hombre, como una ampliación del albergue... Hay un cortijo donde se podría montar, a mí me encantaría.

¿Cuánto tiempo lleváis haciendo esto?

Estuvimos el año pasado de abril a junio, y este año de febrero a junio, pero dos meses son unos días nada más. Nuestra actividad lo que tiene es que es muy intensa, los niños que salen a las 9:00 de los colegios, hasta las 10:00 no llegan, y nosotros de 10:00 a 14:00 de la tarde no podemos hacer más de una excursión, que eso te limita mucho, porque nadie quiere hacer una excursión, quieren estar pronto en sus casas. Entonces tenemos tres meses a tope, pero los otros meses... es que no sale tanto la Laguna en la tele. Sale en primavera, pero también en invierno tenemos más cosas, tenemos las grullas... Es un poco de ir cambiando la mentalidad de la gente, que no sea sólo en primavera. Ahora por ejemplo, en verano, no se quiere venir por el calor, pero la sal que tiene ahora la Laguna no la tiene en otra época, y ahora también están los pollos de los flamencos... cada época tiene su encanto.

Es una labor de comercialización que haréis cuando seáis empresa.

Sí.

Ahora no vives de esto, cuentas con los ingresos de tu marido.

Cuando nos demos de alta a lo mejor... con no perderle dinero, yo lo que no quiero es que se pierda. Porque yo podría haber hecho este taller de empleo que ha empezado, es un año que estás cobrando ciento y pico mil todos los meses, además de aprender una profesión. A mí me hubiera interesado, pero no iba a dejar lo de las excursiones y la labor que hemos estado haciendo, para que no haya nadie que continúe.

Eso tiene potencial...

Yo espero que sí, que poco a poco, esto... si viene tanta gente a la Laguna a lo largo del año...

¿Cuánto puede costar una excursión?

Cobramos 10.000 a un autobús, que son cuarenta o cuarenta y cinco niños. Si del mismo colegio nos mandan dos autobuses, cobramos a 8.000, porque son dos guías. A mí me han dicho que con veinticinco niños cobran hasta 15.000. Tenemos un cuaderno de campo, que se lo damos a cada niño cuando vienen. En Semana Santa pusimos un cartel en el Cerro del Palo, grupos de diez personas mínimo a 500 por persona, y estuve toda la semana haciendo... y casi todos los fines de semana lo hemos seguido haciendo. Es una forma de atraer grupillos, que no saben a dónde vienen. Y esas personas, si estás toda la mañana con ellas, pues ya las mandas al restaurante a comer, o al centro del pueblo con las tapas... en esa semana estaban todos los bares que no se había, y era gente que había estado con nosotras.

Ya verán entonces el beneficio.

Pero luego no son previsores, porque si sabes que te va a venir un autobús, tú tienes que tener gente trabajando, no puedes decir 'ya no me quedan molletes', se ve que no se han concienciado. Ahora ya han tenido reuniones con el Ayuntamiento, y les han dicho que tienen que ser previsores, no pueden tener a una persona 45 minutos para tomar un café. Eso es en el centro, porque luego tenemos el restaurante La Laguna, que éstos son eficaces. Pero el centro, no se terminan de despabilar los tres o cuatro barecillos del centro. Y luego está la cooperativa, que también se pueden llevar el aceite, y también tenemos las bodegas El Cartojal, que también se podría llevar a la gente. Es que nos tenemos que sentar y ponernos de acuerdo. Organizarlo con vistas a más gente, todos coordinados. Porque hasta ahora lo han estado haciendo ellos pero sin ver la posibilidad de que... yo lo veo más ampliado a más gente, que más gente se implique.

Tenéis una cooperativa de aceite y las bodegas...

De aceite hay dos, una que es Hojiblanca, y otra que es La Laguna, que es un señor solo, y se llama cooperativa Labrador.

Tu idea sería, además de la promoción de tu actividad de cara a hoteles y tal, sentaros los empresarios...

Todos los que vayamos... que se impliquen todos, y que la gente se vaya de aquí contenta.

¿Hay alternativas de trabajo en la zona?

Ahora mismo el polígono industrial, que lleva ya unos años y es ahora cuando se han empezado a implantar algunas empresas de fuera, pero más bien han entrado hombres. Aquí hay una cooperativa de confección, que tiene mujeres del pueblo pero también dan trabajo a mujeres de fuera, date cuenta que damos trabajo a gente de fuera, un pueblo tan chico, y sin embargo vienen mujeres de Humilladero, Alameda... Lo que pasa es que la gente joven de aquí no dura mucho en la cooperativa. Yo les digo que tienen su seguro, su sueldo, todo lo que tienen que tener, y me dicen que tienen que echar muchas horas, pero eso es en todos los trabajos. Yo con 14 años estaba estudiando, y cuando llegaba la época del verano, me tenía que ir a trabajar a una fábrica de tomates de mi pueblo, Villanueva del Trabuco. Había que sacar un dinerillo, me iba, y yo tenía que estar a las cinco de la mañana, y en una cinta donde no se podía una distraer. Es que... a lo mejor como nosotros hemos vivido en otra época, con más dificultades, le damos otro aprecio a tener una cosa estable. Es que hay que trabajar, las horas que sean tienes que dar el callo...

La gente que se va, ¿se va a hoteles...?

No, no, mucha gente se queda aquí, se apunta al paro, y va viviendo de...

Es que las ayudas muchas veces son más bien un freno, crean apatía, la gente no se quiere lanzar a ningún proyecto... porque la Laguna tiene mucho potencial, si hubiera más ganas... hay que tener mucha perseverancia... ¿cómo lo valorarías?

Tienes que tener la máxima, porque si no, te vas enseguida. Si tú ya tienes una manera de pensar... que es lo que creo que le falta a esta gente joven, que lo han tenido tan frito y cocido... porque nosotros estudiábamos y trabajábamos, que yo me saqué una carrera pero trabajando, y con mi hija nacida, que yo estudiando Magisterio tuve a mi hija mayor. Y yo trabajaba en el verano, llegaban las vacaciones de Navidad y Semana Santa, y veníamos aquí al pueblo a coger aceituna. Pero eso díselo a cualquier joven de hoy, empezando por los míos, que yo se lo doy todo frito y cocido. Y tenían que saber un poco lo que es el tema, yo de todas formas se lo digo a ella, que estudie, porque aquí lo que hay es la aceituna o la cooperativa. O calentarse la cabeza como yo.

La mayoría de las mujeres trabajan en la aceituna y en la cooperativa.

Incluso se llevan costura a las casas, no de la cooperativa. Lo que pasa es que eso no está legalizado.

En estos tres o cuatro meses de trabajo, ¿cuánto habéis facturado?

Nos limita mucho el hecho de que el Centro de Visitantes está cerrado lunes y martes, y si alguna vez hemos tenido que hacer una excursión esos días, el Ayuntamiento nos deja la Oficina de Turismo. Normalmente son 4 excursiones a la semana, sale algo más de 1.100.000. Luego tienes que quitar todos los impuestos... pero es lo que yo digo, para empezar, que no le perdamos. Luego ya habrá que complementar con algo.

Ahora como equipamiento tenéis los telescopios. ¿Habéis pensado adquirir algún vehículo?

Nos gustaría, si pudiéramos, un par de todo-terrenos. Primero porque así no tenemos enganchados cuatro o cinco coches dando la vuelta a la laguna, porque ahora van en sus coches. Lo que pasa es que tendríamos que meter gasolina, y chofer, porque no puedes conducir e ir explicando a la vez. Y los seguros del coche, los gastos...

Por ahora sólo tenéis folletos...

Y unos cuadernillos de trabajo. Cuando fuimos a FEMMA, nos metieron en una página web. Luego hay un muchacho de aquí que nos tiene metidas en su página. Ahora Diputación nos ha reunido en Villanueva del Trabuco a mujeres empresarias para un curso de Internet, y a las personas que estamos nos van a meter un año en la red gratis, lo que pasa es que nosotros, como no estemos dadas de alta cuando la pongan, no vamos a poder entrar.

Para financiaros, ¿habéis pensado en pedir un crédito?

De entrada, yo prefiero autofinanciarnos, y la cuestión es que una vez dadas de alta, también podemos acogernos a estas subvenciones que hay para material.

¿Estáis al tanto de las subvenciones?

Sí, además el Ayuntamiento nos informa cada vez que sale algún tipo de subvención relacionada con cualquier actividad, les está mandando las cartas a las personas del pueblo que se puedan beneficiar.

En cuanto a la integración de la actividad en el entorno, ya hemos visto que sí, que ésa es la intención.

Otra de las cosas que yo tengo muchas ganas: a raíz de estar en la asociación de mujeres, hicimos un cursillo de cerámica, y a raíz de aquello, se me ocurrió pedir una subvención para comprar un horno, se cuece, se pinta, y a ver si sacamos a dos o tres personas que sepan hacer cerámica, y se hagan souvenirs de aquí, porque aquí los únicos que hay están en el Centro de Visitantes, y vienen de fuera. La mitad lo pagó la subvención, gestionada por las de Carretería, y el resto lo pusimos con fondos de la asociación. Costó 400.000, y no lo hemos utilizado. Y es otra manera de que alguien se estuviera beneficiando de la Laguna, con ceniceros o cositas con dibujos de los flamencos... Pero ahora estoy pendiente de dónde colocar el horno, porque el Ayuntamiento nos cede el local para las reuniones, pero un horno tiene que estar en un sitio con ventilación, con su agua al lado, y un torno... también sé que, a través de Diputación tenemos derecho a tener un monitor... es otra de las cosas que yo quiero impulsar, a través de la asociación, que varias mujeres pudieran sacarse sus ingresos.

Servicios a empresas...

Gestoría hay, con dos o tres abogados...

¿Hay corporativismo? ¿La gente se une para afrontar proyectos comunes?

En el sentido que hemos estado hablando, de ponerse de acuerdo para lo de la Laguna, todavía hay que mejorar. Sin embargo, cuando sale algo, como lo del huracán Mitch, toda la gente recogiendo dinero. Que pasa cualquier cosa, todo el mundo colabora, cooperación la hay en el pueblo, y los organismos también, asociación de padres, la nuestra, el Ayuntamiento... Ahora el tema de la Laguna... porque ha estado siempre, pero nunca se ha visto como un elemento económico, era una salina, pero nunca se ha visto como turismo, llevamos muy pocos años que estamos hablando este tema, y todavía hace falta... eso.

Te lo digo porque en muchas zonas, cuando a alguien se le ocurre algo, los demás tienen celos...

No, porque ellos ven que nosotros vamos a traer gente al pueblo. Yo sí recelo más de ellos, y sin embargo lo estoy haciendo, por ejemplo yo les he dicho a los del camping que les voy a llevar gente, y todavía ellos no me han mandado nadie de los muchos que pasan allí una semana. Ellos podían ofertar a sus clientes una excursión, y no tendríamos nosotros que ir allí a proponerles la excursión. Y el restaurante lo mismo. Y les doy a mis clientes sus folletos.

Servicios sanitarios, educativos...

Hasta 2º de ESO, 3º y 4º lo hacen en Humilladero. Y luego van a Antequera a hacer el Bachiller. Tienen que coger el autobús. El Centro de Salud está por la mañana, y por la tarde en Mollina, pero para Mollina, te vas a Antequera. Una de las cosas que hemos hecho, es un curso de protección civil, y quiero hacer uno de primeros auxilios, porque si llevamos una excursión con cuarenta niños, y a alguien le pasa algo... un bajón de azúcar o... tenemos que tener ese conocimiento. Quiero hacer uno este verano a través de Cruz Roja, aprender a dar un masaje cardíaco, entablillar un brazo...

¿Hay guarderías?

Empezó a funcionar el año pasado. Es que no tenemos muchos niños, ni la media nacional. Los niños se pueden quedar a comer, y entran a las 8:00, que es cuando las mujeres se van a la aceituna, y salen a las 17:00. Ahora las mujeres que trabajan están ya dejando a los niños en la guardería, en lugar de dejarlos con las abuelas. Allí les dan de comer, tiene sus cunas para que duerman su siesta...

Las cargas familiares hacen mucho, porque un hombre se va a trabajar, y una mujer se queda con las cargas. Eso ya depende de la persona, porque yo no me iría a trabajar teniendo a mi suegro malo, a mi hijo sí lo dejaría en la guardería, pero a mi suegro no lo dejaba en una residencia, por irme yo a trabajar. Será porque yo lo he vivido en mi casa, a lo mejor la gente joven ya piensa de otro modo. Yo también lo tengo viviendo con nosotros de siempre, que eso no todo el mundo está dispuesto. Nosotros acabamos la carrera, y nos vinimos aquí porque por lo menos teníamos casa, la de mi suegro. Ya te vas adaptando, y tú dile ahora a mi suegro que se vaya con su hija, que vive en la casa de abajo. Él está acostumbrado a vivir con nosotros. Y pierdes intimidad. Porque nosotros no hemos querido que nuestros hijos vean el tema del sexo como un tabú, entonces nosotros dejábamos siempre la puerta abierta, y ahora no, porque está el abuelo, y no es lo mismo.

¿Crees que es difícil llevar una empresa y la casa?

Hombre, si tienes ayuda... Mi marido colabora en las tareas, porque siempre lo hemos hecho. Si hubiéramos tenido que dejar de estudiar alguno, hubiera sido yo, pero mi padre nos dijo que él pagaba el alquiler en Málaga, pero que no dejase yo de estudiar. Eso fue una ayuda fundamental, la de mis padres. Pero si hubiera tenido que dejar alguien de estudiar, hubiera sido yo. El crío estaba, pero las cosas las hacíamos entre los dos. Y ahora seguimos igual. Esa mentalidad no la tiene mucha gente más joven que nosotros. Y otra de las cosas que no se hacen en los pueblos y yo sí, es que se quede él con los niños haciendo la comida, y yo de reunión con las de la asociación.

12) FLORISTERÍA NOELIA**Junio de 2001. Humilladero.****Concepción. 42 años.**

La entrevistada inició esta actividad después de realizar un curso de manualidades, y tras comprobar que en el municipio no existía otra empresa similar que pudiera competir con ella.

Esto es una floristería...

Es Floristería Noelia. Yo soy la titular, soy autónoma.

¿Cuánto tiempo hace que la abriste?

La tenía desde marzo, pero en mi casa la abrí en junio del año pasado. La tenía en otro sitio.

Tú lo haces todo.

Sí, mi niña me ayuda, pero poco, además tengo que tener a mi nieta.

¿Cómo surgió la idea?

A raíz del curso que hice. Yo tenía muchas ganas de poner una floristería, porque me gusta mucho trabajar con las manos, y en el pueblo no había ninguna. A raíz del curso, me entraron más ganas, pedí una subvención, y la puse. El curso lo pusieron en el vídeo comunitario, y yo entonces no hacía nada, bueno hacía costura, pero yo ya estaba harta de tanta costura. Yo quería otra cosa, hice cursos de informática, de todo lo que podía, pero éste fue el que me dio el empujón. También hago gorilas, una empresa de Huelva me manda la tela, y me lo pagan a 300 pesetas. Es que hay abusos por todos lados, por eso yo estaba harta de coser en casa. También hago muebles para las casitas de muñecas.

Tú antes cosías para la calle.

Para las industrias textiles, pero a domicilio, y eso es el cuento de nunca acabar.

Además de manualidades, ¿has hecho otros cursos?

De informática he hecho dos, otro de algo de empresas, otro de autoempleo, donde me enseñaban a rellenar un 'vitae'... fue del IAM, aquí en Humilladero. Es que está la oficina del PRODER, y por medio de ello, lo hicimos, Teresa Rojas se encarga de eso, ella los solicita, y cuando lo conceden lo pone en el comunitario.

Desde que se te ocurrió montar la empresa hasta que la montaste, ¿cuánto tiempo transcurrió?

Terminar y montarla, porque si lo deajo enfriar, no la pongo. Antes de terminar el curso, Teresa Rojas me animó, habló con la cooperativa de consumo y ellos me dejaron utilizar la parte de arriba que la tienen vacía. Yo entonces no tenía la fachada de la casa, porque llevo viviendo tres años sólo, en esos seis meses que me dejaron estar allí, mi hija se casaba y tuvimos que pedir un préstamo para la boda, y ya aproveché y arreglamos la fachada, hicimos la cochera, y me trasladé aquí. Si me va bien, pues amplío y termino.

El crédito que pediste era para la casa.

Más que nada era para la fachada, porque ya tengo otro hipotecario.

¿Has tenido que poner algo tuyo?

No porque no tengo nada. El hipotecario son unos 4 millones, el otro unas 600.000, y ahora he pedido otro para pagar deudas. Tengo una subvención de 750.000, por poner la tienda, lo de la renta de subsistencia, y me obligan a estar un año y medio de alta.

Ayuda de organismos...

El IAM por los cursos, el PRODER a través de esta chica, y el Ayuntamiento para empezar, yo le pedí para comprar material, pedí 150.000, y me dieron 50.000. Luego le regañaron a Teresa por ello. Pero no he tenido otra ayuda.

Las gestiones para arrancar...

Los permisos, licencias... la gestoría se encargó de arreglar los papeles.

¿Algún estudio de mercado...?

Nada.

Dificultades...

Económicas, porque es empezar desde cero, luego a base de préstamos, porque la subvención te la quita Hacienda por otro lado, yo este año he tenido que devolver mucho. Teresa me dijo que había otra subvención para ampliar el local, pero no la pido, porque luego la tengo que devolver.

Entonces las ayudas no son eficaces.

Están muy mal, porque si te la dan, que no te la reclamen después en Hacienda.

Los quebraderos de cabeza ligados a llevar una empresa, ¿cómo lo valorarías de 1 a 10?

Un 8 por lo menos, porque no sabes si la gente te va a comprar, son muchos riesgos... yo vendo flores frescas y artificiales, y además los centros que hago.

¿Le ves luz a esto?

Sí, es que no había floristería en el pueblo, y tenía la esperanza de que me fuera bien. Y voy cubriendo todos los gastos, los préstamos... entre mi marido y yo vamos pagando todo, aunque yo no saco un sueldo.

Si tú dejaras de trabajar en esto...

Tendría que buscar otra cosa, porque mi marido no puede él solo con todo lo que llevamos para adelante. Trabaja en una empresa de mantenimiento.

¿Alguna vez te has planteado dejarlo?

No.

Te va bien.

Sí. Ahora mismo no le veo color, pero he ampliado en material... se me ha quedado chica la tienda, pero no quiero ampliar de momento, vaya que a la gente le dé por no venir. Más tarde ya veremos.

Estacionalidad...

Hay épocas en las que se vende más. Los días más señalados, los Santos, el Día de las Madres, Bautizos, comuniones, bodas... días señalados. Hay días que no viene nadie, hay días que vendo una bolsa de tierra... también vendo suministro para jardín.

¿Hay algún momento en que se te acumula el trabajo?

La gente me encarga por ejemplo los ramos para el día señalado, con todo y con eso, muchas veces vienen el mismo día a encargarte los centros o lo que sea. Hay mucha gente que espera hasta el mismo día.

Tienes la ayuda de tu hija. Si tuvieras que ampliar de plantilla...

No tengo para pagarle. Trabajo tengo esos días señalados, por ejemplo para los Santos dormí tres horas... pero son días, y no voy a meter a nadie para días.

¿Hay alternativas de trabajo?

Aquí no hay nada. El paro agrícola, ellos juntan los jornales, y luego cobran. Y se da el caso de que a alguna gente los avisan para trabajar, y como tienen el paro no van, no quieren perder el paro, que son seis meses, pero lo tienen seguro. Poco trabajo que hay, te avisan y no vas... Pero en otros pueblos hay empresas, cooperativas, alguna que otra fábrica... aquí no hay nada. El matadero lo pusieron hace dos años, y hay siete u ocho trabajando, y nada más. Mucha gente se va a Lérida... a la Costa menos, tiran más para arriba. Es que es desde mayo hasta septiembre, en la fruta.

¿Cuánto se puede llegar a facturar al año?

No tengo ni idea, la contabilidad la lleva la gestoría.

Una vez que pagues las trampas, ¿crees que le sacarás un sueldo a esto?

Supongo que sí. Yo me he informado, y otra floristería me dice que por lo menos en dos años no se le ve color, porque es pagar. Yo espero que desde el año que viene me vaya quedando algo.

¿Crees que la cosa va a más?

Sí, porque me he tirado mucho tiempo, que la gente me ve y no sabía que esto estaba aquí, la mitad de la gente no lo sabe. Yo he hecho publicidad en el vídeo comunitario, pero prefiero que sea el 'boca a boca', porque la gente se acostumbra, y sólo viene cuando ponga el anuncio, yo prefiero que ellos mismos se acuerden que hay una floristería en el pueblo.

El local es el bajo de tu casa. Equipamientos, tienes esta mesa de trabajo, los frigoríficos para las flores... la parte de fuera para exposición y venta, y esto de atrás como almacén. ¿Tienes intención de ampliar en el futuro?

Espero que sí. Mi niña está haciendo un curso de jardinería, y como tengo todo lo de atrás, quiero hacer un estilo invernadero, ampliar la tienda, sembrar mis flores, como un vivero... y que ella se encargue del invernadero y yo de la tienda. Se queda en la familia. Ahora mismo me frena la falta de capital.

Tu radio de acción...

Algunas veces vienen de fuera, pero los menos. La mayoría son del pueblo.

No tienes nadie que compita contigo...

Tengo una competencia que no me hace sombra, porque la muchacha... la puso al mismo tiempo que yo, pero la gente no me habla bien de ella. Ella tiene un trozo de patio, tiene allí 4 macetas y ya está, es lo que me cuenta la gente. Aquí ha venido gente diciendo que ya no van más allí, entonces no me preocupa.

¿Tienes aceptación en el entorno?

Sí, la gente responde. Hay buena demanda. Ahora en el verano no porque las flores no duran, se venden menos flores, como no sea para el cementerio, una boda... En el invierno se venden más, todos los días viene alguien, sobre todo los fines de semana para llevarlos al cementerio.

Las flores...

Me las traen de Loja. Cuando no, de Alhaurín. La tela, voy a la Rambla, de Córdoba, voy en domingo, por el material de las flores secas.

¿No lo hay en Málaga?

Es que me interesa que abran los domingos, para no perder un día de trabajo.

Servicios a empresas...

Hay asesorías. Tiene aquí el despacho.

¿Pertenece a alguna asociación?

No. Hay algunas, pero no pertenezco.

¿La gente se une?

Para todo, van a donde sea para manifestaciones...

¿Hay algo que el pueblo necesite y que la gente uniéndose...?

Si hace falta, la gente se une.

Servicios sanitarios y escolares...

Los sanitarios dejan que desear, de día está muy bien, pero a las 15:00 de la tarde se acabó la sanidad, tienes que ir a Mollina que está el Centro de Salud, o a Antequera. Por lo menos debería de haber un médico de urgencias. Autobuses pasan a menudo. Hay dos taxis. El año pasado pusieron el instituto, hasta la ESO.

¿Qué es lo que más te gusta del pueblo?

La tranquilidad. Lo que menos, no sé... faltan muchas cosas, aquí no hay nada, tienes que ir a Antequera o a Málaga para cualquier cosa.

¿Hay guardería?

Están haciendo una. Los hijos te los tienen que criar otros si trabajas. Y residencia de ancianos, la más cercana está en la Vega.

La doble jornada y la empresa...

Es muy difícil, la mujer no para, y no tiene recompensa. No encuentras satisfacciones.

Tu marido te ha apoyado.

Sí. Él tenía un taller mecánico, y lo tuvo que dejar porque la gente tardaba mucho en pagar. Entonces me decía '¿yo dejo la empresa y tú montas una?', pero, vaya, me ha apoyado en todo. Es que las flores no las das fiadas, si no las puedes, no las compras.

¿Tú has trabajado siempre?

Sí, desde los 21.

¿Has dejado por embarazo?

No, porque la niña ya la tenía. Pero siempre he trabajado en la costura en casa, porque no me podía ir fuera, la niña era chica, y luego tenía que ir a la escuela...

Tus cargas domésticas siempre te han limitado mucho la actividad.

Sí.

13) NUESTRA SRA. VIRGEN DE LA OLIVA**Marzo de 2002. Mollina.****Rita. 48 años.**

La entrevistada es la titular de una pequeña industria familiar dedicada a la elaboración artesana de productos de bollería y pastelería. Rita es autónoma, fórmula jurídica adoptada por ser la más adecuada a sus intereses: en un principio ella iba a ser la única dada de alta, por lo que no podía constituir una sociedad. Está en la empresa desde sus inicios, y su actividad es la elaboración del producto en el obrador. Tiene una trabajadora que se encarga de la limpieza de local, y un asesor.

¿Cómo fueron los inicios?

La empresa se constituyó en 1993, pero la producción comenzó varios años antes. La elaboración de productos artesanos típicos es una actividad tradicional en la familia, tengo antecedentes familiares en el sector agro-alimentario. La motivación para arrancar la empresa fue por recuperar los productos típicos, que utilizan el aceite y el vino de aquí. Antes de 1993, yo elaboraba en mi casa, sin legalizar. El aumento de la demanda y las exigencias que trae el aumentar la producción, fue lo que me decidió a constituir la empresa.

¿Has hecho cursos?

Algunos cursos de especialización en elaboración de pastelería.

¿Y el capital necesario para arrancar?

Un crédito bancario de 3,5 millones, y patrimonio familiar, porque hipotecamos la casa por 7 millones. No tuve ayudas. Es que, cuando ha venido la época de las ayudas europeas y eso, yo ya tenía la empresa montada, y para esas ayudas hay que presentar facturas, tienes que estar en proceso de constitución... yo ya me había adelantado. También cuando empecé no había mucha información, ahora sí la hay.

¿Cuáles fueron las gestiones para arrancar?

Todas las licencias de Sanidad, Industria, y un montón de papeleo, que me llevó más o menos un año hasta ver la empresa funcionando. En ese tiempo, seguí produciendo como antes, y el asesor me gestionaba los trámites.

¿Qué tal los organismos?

Tengo buenas relaciones con el Ayuntamiento y los organismos en general. Del Servicio Provincial de la Mujer, me he beneficiado mucho con FEMMA, que llevo ya tres años seguidos.

En cuanto a dificultades encontradas...

Económicas y sobre todo burocráticas.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que trae montar y mantener un negocio?

Lo máximo.

Supongo que tuviste unos inicios difíciles.

No tanto, porque yo contaba con una clientela que me permitió desde el principio ir pagando todos los gastos, aunque el primer año fue más duro. De la empresa vive toda la familia, así que es rentable. También cuento con el paro agrícola de mi marido.

¿Notas épocas con más trabajo?

Muy fuerte en la temporada navideña, hasta tengo que contratar temporalmente de dos a tres trabajadores, además de la colaboración a destajo de toda la familia. Cuando hay menos trabajo, lo que he hecho es meter más variedad (empanada gallega, tartas...), aunque el calor es la peor época, todo el mundo quiere helados.

Entonces no tienes trabajadores.

Yo soy autónoma, y luego mi familia colabora, vamos, mi marido y mi hijo. Tengo una trabajadora fija y dos o tres temporales.

¿De Mollina?

Todos de Mollina.

¿Hay alternativas de trabajo?

Las alternativas de trabajo están en la construcción, la cooperativa del aceite, el campo (la aceituna)...

Háblame de tus ingresos, tu nivel de vida...

La familia entera depende de esto, y nosotros tenemos comodidades: casa propia, segunda residencia, en mi casa no falta de nada, lavavajillas... Una muchacha viene a echarme horas en la casa, porque yo no puedo. Hemos pagado los préstamos... en mi casa pueden entrar 250.000 al mes, la mayoría de la confitería.

¿Cuál es la infraestructura de la empresa?

El local es propio, el obrador está con el equipo completo y las instalaciones, aprobadas por Sanidad (acero inoxidable) e Industria. Tengo informática, e Internet hace poquito, a través del proyecto de Diputación Provincial de Málaga, que nos han metido en una página de ésas. Lo que quiero hacer ya mismo es mejorar para que sea más rentable, y meter más variedad.

¿Cuál es tu radio de acción?

Mucha clientela del pueblo, la comarca, la capital, y Gibraltar.

¿Cómo te das a conocer?

Las ferias (FEMMA, Feria de los Pueblos en el stand del pueblo, que hacen muy buena publicidad en el pueblo)... y la promoción desde el Ayuntamiento, de los productos de Mollina. También tengo tarjetas de visita que reparto. Y desde hace un mes, lo que te he dicho de Internet. Ahora quiero contratar un comercial.

Los planes futuros...

La ampliación del local y meter alguna maquinaria para producir más cosas distintas. Lo que pasa es para eso hay que aumentar la demanda, por eso voy a contratar a un comercial.

¿Cómo tienes pensado financiarlo?

Con créditos, pero más con lo que ganemos nosotros, autofinanciación. El asesor me está solicitando ayudas, pero no te sé decir cuáles.

¿Hay algo que te cree malestar?

Hay quien vende sin estar dado de alta. Pero no me preocupa, porque la calidad de una... y lo que hacen los demás no me hace daño. Hay más empresas del mismo tipo en la comarca, pero cada una tiene su calidad y su artesanía, yo tengo... que empleo productos de mi pueblo, el aceite de oliva y el vino que son buenísimos, como la de Antequera usará el suyo.

¿Y la estacionalidad, depender de la Navidad?

Por eso estoy metiendo más variedad, y de momento...

¿Tiene esta actividad buena aceptación en el entorno?

Los productos tienen muy buena aceptación, gustan mucho y se venden muy bien, es que son tradicionales, y buenos.

¿Vas a necesitar ampliar el radio de acción?

Claro, hay que seguir progresando.

¿Hay actividades o servicios de la zona que se beneficien de tu empresa?

La materia prima, casi toda de Mollina (aceite de oliva, vino, harinas, manteca...); los trabajadores son también del pueblo; la imprenta es de Antequera; la maquinaria viene de Jerez.

¿Hay servicios a las empresas?

En Mollina hay asesorías, y los organismos no paran: se organizan muchas cosas, encuentros, reuniones... hay mucho movimiento.

¿Pertenece a alguna asociación?

La asociación de mujeres, pero no estoy en ninguna asociación como empresa.

¿Crees que hay unidad en la zona?

Hombre, yo creo que no está mal. Yo desde luego promociono el aceite, el vino, si vienen clientes de fuera los mando al restaurante o al hotel... Yo te hablo de Mollina.

Háblame del nivel de vida en el pueblo.

Las comunicaciones están muy bien, la autovía pasa muy cerca... y está bien de todo, yo no echa nada en falta, estoy a gusto en el pueblo. Hay hasta guardería y residencia de ancianos.

¿Crees que es difícil ser mujer y empresaria?

Mucho, no paras nunca de pensar, de maquinarse... llegas a la casa y es un sin vivir... Un hombre no sería capaz, por lo menos le costaría mucho más.

Es que las mujeres tienen siempre la doble jornada...

Eso que dices, la doble jornada, es verdad, pero es cuestión de organizarse... De todos modos, yo necesito la ayuda de una mujer en la casa. Pero vamos, yo nunca he dejado de trabajar por los niños, o ese tipo de cosas. Te hinchas de trabajar, pero lo llevas.

14) HOSPEDERÍA RETAMAR**Marzo de 2002. Riogordo.****Gema. 26 años.**

Gema Sánchez es miembro de la familia propietaria de este establecimiento. Se trata de un cortijo propiedad de la familia, habilitado para la hostelería. Los cinco miembros de la familia (tres hijos y los padres) trabajan en lo que constituye una empresa familiar. Los padres son socios al 50%, integrando una Sociedad Laboral Limitada. Los hijos tienen contrato indefinido.

Además de alojamiento y restaurante, el hotel oferta actividades complementarias: senderismo en una ruta señalizada, anteriormente paso de animales; disponen de bicicletas de montaña y caballos.

Todos los miembros de la familia trabajan por igual, aunque hay cierta especialización: la madre atiende la cocina, limpia habitaciones, está todo el día al cuidado. Gema también colabora en las anteriores actividades, pero se dedica preferentemente a la atención de los huéspedes y a la recepción. El padre atiende las tareas agrícolas (pues aún mantienen parte del terreno a esta dedicación), y colabora en el hotel en caso necesario, como puede ser en momentos de plena ocupación. Un hijo varón regenta un pub como actividad principal, y el tercer hijo comparte las tareas del padre.

Háblame un poco de los inicios...

Esto era una explotación agraria de la familia, pero ya sabes que hoy el campo no da para mantener una familia, y nosotros, los hijos quiero decir, no queríamos dedicarnos al campo, así que les propusimos a mis padres que transformaran el cortijo para aprovechar el tirón del turismo rural. Empezamos a habilitar el cortijo, y es que además de darnos trabajo a todos, asegurados y cotizando en condiciones, es una inversión para el futuro. En 1999 abrimos, y hasta hoy.

¿Habéis hecho algún curso?

En esto de la hostelería nada, hemos leído mucho, y nosotros los jóvenes de la familia, estamos más al día, como dice mi padre, somos más modernos. Lo que no he hecho, ha sido ponerme en contacto con el IAM, no se ha dado el caso, la verdad. Es que hay muy buena información sobre las ayudas, no nos hizo falta tampoco...

¿A cuánto ascendió el capital inicial?

La inversión inicial fue de 200 millones. El CEDER nos financió el 25%, pero si te digo la verdad, con tanto papeleo que tuvimos que hacer, salió más caro el collar que el perro. Nosotros pedimos un crédito bancario, y además vendimos una discoteca que teníamos. Yo siempre digo que nos hemos reconvertido por completo: de ser familia agraria (porque la agricultura ha dado mucho a esta familia, lo que pasa que antes eran otros tiempos, y permitió hacer inversiones como la discoteca) a ser familia hotelera.

En cuanto a los organismos...

El Ayuntamiento antes estaba mal, a nosotros nos atrasó muchísimo, porque aquí no había luz ni agua corriente, y el carril que llega desde la carretera... ni te cuento, es un carril rural, claro, pero desde el principio solicitamos que lo arreglaran. Bueno, pues estuvimos cinco años nada menos, tuvimos que ceder hasta tierras para nos traigan el agua, y lo de la luz, es muy fuerte: la instalación la hemos tenido que poner nosotros por nuestra cuenta. En cuanto al

carril, todavía está sin arreglar. En fin, muchos atrasos, hasta se perdieron papeles, para que te hagas una idea.

¿Cuáles fueron las gestiones para arrancar?

Primero el papeleo, las licencias, lo de la luz y el agua, la pérdida de papeles... cinco años. También es verdad que en ese tiempo estuvimos habilitando el cortijo, que lo hicimos nosotros con nuestras manitas, sólo llamábamos a los profesionales cuando no había más remedio, pero lo que pudimos, nosotros. Lo hemos decorado también, hemos restaurado aperos de labranza, orzas, vasijas...

¿Cuáles han sido las principales dificultades encontradas?

Trabajo y más trabajo, que nos hemos hinchado de trabajar. Luego las dificultades burocráticas, se nos fue mucho dinero en el papeleo.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que supone iniciar una actividad como ésta?

Trabajo, perdona que me repita, pero es que es eso. Lo que pasa es que, una vez que te metes, como esto es tuyo, pues sigues, y tienes mucha ilusión... pero... un 12 diría yo.

¿Habéis superado la primera etapa de inicios difíciles?

Todavía estamos en una fase de despegue. Pero al año ya empezamos bastante bien, con mucha clientela, y contenta.

¿Tenéis otros ingresos familiares?

El cortijo tiene aceituna y almendra. Y mi hermano tiene un pub.

¿Hay diferentes ritmos de trabajo a lo largo del año?

Tenemos más gente en invierno, porque esto es turismo rural. La época más dura... todos los meses va más o menos bien, la ocupación es como mínimo del 50%. Y cuando hay más trabajo, no necesitamos trabajadores estacionales, sino que todos arrimamos más el hombro. Lo que sí tenemos es una mujer con contrato por horas en Navidad por ejemplo, o en fines de semana, para la cocina, las tareas de limpieza...

Entonces en plantilla...

Los cinco miembros de la familia, con contrato indefinido y mis padres con la S. L. L., y ocho los fines de semana y festivos, bajo contrato por horas. No es fácil encontrar trabajadores, porque todo el mundo está con el paro agrario, y cuando los llamas, o no vienen o te piden barbaridades. Pero eso no es sólo con el hotel, también cuando la aceituna, la almendra... se está contratando mucho inmigrante por lo mismo.

¿Tenéis algún perfil para los nuevos trabajadores?

Verás, tampoco tenemos mucho donde elegir, pero vaya, sobre la marcha vas viendo, si trabajan bien pues los llamas otra vez, y sino pues nada.

Alternativas laborales en la zona...

El campo.

¿A cuánto asciende la facturación anual?

La facturación mínima es de unos 25 millones, partiendo de una ocupación del 60%. La familia vive de esto, y las tierras también dan algo.

La infraestructura del negocio...

Restaurante para 120 personas, 11 habitaciones dobles... el cortijo tiene 3 millones de metros, la finca quiero decir. Tenemos acceso a Internet, las bicicletas de montaña, caballos... Lo que queremos hacer es en el exterior, arreglar el jardín, alambrar, hacer alguna ruta más, comprar un todo-terreno para rutas... más encaminado a actividades complementarias.

Vuestro radio de acción...

El 90% de la clientela es extranjera, hay mucho alemán. El resto son españoles, malagueños que vienen a comer los fines de semana. Los extranjeros tienden más a hospedarse, y los españoles a comer.

En cuanto a marketing y comercialización... ¿qué me puedes contar?

Internet llama mucho, nos hacen muchas reservas por Internet. Mira, estamos también con agencias, por ejemplo 'Rural Ándalus', y una de turismo rural de la Axarquía, 'Al-Hagüer', de Torrox. También trabajamos por libre, con Internet y el 'boca a boca', de mucho cliente satisfecho. Nosotros nos damos a conocer por medio de Internet, y también en publicidad, que nos gastamos las 200.000 mensuales en publicidad.

¿Cuáles son los planes futuros?

Queremos hacer lo que te he dicho antes, más que nada arreglar exteriores, lo de las actividades... Lo que nos limita, es la falta de tiempo, que no tenemos ni tiempo, ni encontramos trabajadores. El dinero sin embargo no sería tampoco un gran problema.

¿Hay algo que os cree malestar?

No hay nada así... notas que en el pueblo hay mucha envidia, desconfianza hacia quien triunfa. De hecho, todavía no hemos tenido ni un cliente del pueblo. Pero no nos preocupa, como estamos en medio del campo...

¿Hay alguna empresa como ésta en la zona?

En Riogordo no hay hotel. Sí hay en Periana, y bueno, en la Axarquía. Respecto lo de ampliar el radio de acción, vamos despacio, porque ya te digo que estamos agobiados de trabajo y de proyectos. Por otro lado, los clientes también valoran la tranquilidad. Lo que hacemos es darnos a conocer, por eso gastamos ese dineral en publicidad.

¿Alguna actividad se beneficia de algún modo de vuestro trabajo, de vuestros clientes...?

Para la cocina, todo se saca de nuestra finca. La imprenta es de Vélez. Pero el pueblo se beneficia, ya lo creo. Ten en cuenta que los clientes no siempre van a comer aquí, van al pueblo, compran productos locales, el vino, el aceite... Y nosotros compramos allí el día a día, el pan, imagínate el pan que se consume aquí, los huevos...

¿Hay servicios a las empresas en el entorno?

Hay asesorías.

¿Perteneceís a alguna asociación?

No pertenecemos a ninguna asociación, si no tenemos tiempo.

¿Crees que hay unidad en la zona?

No, qué va.

¿Qué tal la vida en el pueblo?

Mira, el carril es rural. Hay Centro de Salud pero hasta las tres de la tarde. Los niños estudian la Básica, lo demás tienen que ir a Periana, Colmenar... Y hay una guardería, pero del colegio.

OBSERVACIONES

El nivel de renta es elevado, se desprende de la conversación, del tono de las respuestas cuando se habla de dificultades, pues en ningún momento hace referencia a apuros económicos. La complementariedad de rentas agrarias y extra-agrarias permite esta actitud, que además no es reciente: la reconversión parece que ha obedecido a una voluntad de evitar la marcha de la nueva generación y de invertir, más que a una necesidad.

15) S.C.A. LA INMACULADA
Junio de 2001. Sierra de Yeguas
Dolores. 44 años.

Dolores Mora está al frente de una cooperativa textil ubicada en este municipio de la comarca de Antequera. Es casi desde el principio, lo que la hace particularmente apropiada para describir la experiencia y el proceso seguido por la empresa.

¿Cómo fueron los inicios?

En aquella época, hubo un movimiento en muchos pueblos de la comarca de Antequera, por parte de los párrocos, que no querían que la mujer se fuera del pueblo a trabajar, y entonces pensaron en la cooperativa de confección, por ser lo que estaba más cercano a la mujer, y esta cooperativa empezó en el año 1972, es de las más antiguas. Yo entré un poquito más tarde. Es que entonces, se salía del colegio con 14 años, en 8º de E.G.B., en los pueblos había pocas oportunidades, te tenías que ir fuera a estudiar o lo que sea, entonces se creó la cooperativa a la que se entraba con un curso. Yo entré con 8º de E.G.B. hecho, salí del colegio con 14 años y entré haciendo el curso. Luego en la cooperativa he hecho muchos cursos, me he dedicado a estudiar dentro, gracias a la cooperativa, contabilidad, mecanografía, puericultura, la cooperativa ha inculcado siempre la formación constante de todo el que lo quisiera, fines de semana, siempre ha estado muy pendiente. Y yo por supuesto siempre he estado ahí. Entré con 14 años, y siempre he estado ahí.

Una de las inquietudes mías, es formar una escuela de formación, no sólo para las personas que entran a formar parte de la cooperativa, sino también para la juventud, los que a los 16 no tienen ganas de seguir estudiando y no pueden trabajar, a mí me gustaría, pero claro, eso lo he estudiado con el Ayuntamiento... en el mismo INEM tienen muchísimos cursos, pero son para desempleados. Y no es eso exactamente lo que yo quiero, no es la idea, yo quiero una escuela que les enseñe otra forma distinta de... por ejemplo esto es una cooperativa, y al principio de entrar, la primera idea, aunque se le diga todo lo contrario a las que van entrando, es que tienen que ganar un salario, y por supuesto por eso también se entra. Pero también hay otra parte que no se ve, es la formación continua, esa inquietud (que está en todas las personas que han pasado por esta cooperativa, que son muchísimas), de que quiera o no quiera, aun sin darte cuenta, ya te has formado, ¿sabes?

Entonces me gustaría que esa parte, en esa etapa en que la juventud no sabe lo que hacer, que no tiene oportunidad o no quiere estudiar, que muchas veces no se quiere porque se tiene todo muy fácil, antes queríamos y no se podía, estudiábamos por las noches a todas horas para poder tener una preparación... ahora se les da y a veces... no todo el mundo igual... Pero que hubiese algo o alguien que les ayudase a montar un negocio, a que no lo vieran como que todo en la vida es ganar dinero, que hay otras cosas... no sólo la confección, para mí hay muchas más cosas, ahora mismo la confección es una de las cosas más discriminadas, y siempre lo ha estado un poco. Pero hay cosas, siempre hay grupos, muchachos, cosas artesanales, buscar cosas en el pueblo, no sé.

Una especie de escuela de empresas.

Sí, una escuela donde se les pueda enseñar... Nosotros, cuando entran niñas, que entran con 16 años, aquí se le paga, muy poco pero se le paga desde el primer momento, y se le hace su contrato de formación, y tiene su parte de formación tanto de maquinaria como de formación cooperativa, de todo, queremos inculcarles a que lea, que se forme, que sea algo más que casarse y tener críos. Y lo hacemos con los pocos medios de que disponemos. Ésa es la inquietud que yo tengo, a través de la federación, de los organismos o lo que sea, esa escuela que no tiene que servir tan sólo para lo que es la confección. Gracias a Dios tenemos estos locales, que tenemos espacio y podemos hacerlo.

Es muy buena idea.

Porque nosotros a la que entra con 16 años, la tenemos que formar, la formamos en la máquina, sin pedirle ninguna producción ni nada, y sin embargo está con su seguro desde primera hora, y le pagamos. Esto nos cuesta nuestro trabajo, pero hay tantos cursos en el INEM o lo que sea, donde lo pagan, y nosotros sin embargo, toda esa formación continua, que es muy rotativa, porque aquí entra una persona y puede estar diez o quince años, y después se casa...

Y esa inversión se ha perdido.

Que se ha perdido, y estamos constantemente formando a las personas. Antes la gente duraba más, porque había menos trabajo sumergido, menos desempleo, se le daba más valor a tener un puesto de trabajo. Ahora, por el motivo que sea, se ha perdido mucho esa inquietud. Nosotros lo hemos hablado mucho, es preferible, si no se está estudiando, es preferible tener el paro del campo, que yo creo que eso está haciendo daño a los pueblos...

Coincido.

Y después trabajo en el sumergido. Aquí, para mantener esto de pie, nos cuesta mucho trabajo, y después, por ser legal, a nosotros nos vienen inspecciones. Hace dos años más o menos que no la tenemos. Y nosotros tenemos un letrado en la puerta, lo que intentamos es trabajar legalmente, y podríamos estar en trabajo sumergido y repartirnos el dinero, porque todas somos autónomas, y podríamos repartirnos ese dinero, trabajar en sumergido y tener también el seguro del campo. Yo nunca he luchado por eso, yo siempre he luchado por que se trabaje legalmente, que cada vez el trabajo sea mejor, pero a veces nos encontramos con muchas dificultades. Y también a otro nivel, pues en España los trabajos cada vez se llevan más a países del Tercer Mundo, y entonces los precios son cada vez más bajos, Turquía, Marruecos... Y mira que competimos, y tratamos de mejorar en parte técnica, en esfuerzo personal, en preparación de personas que están al cargo de la cooperativa... pero algunas veces... y estamos aquí, desde el año 72, luchando por mantenerse, pero algunas veces...

Es superdifícil, y más luchando con el Tercer Mundo por un lado, el sumergido por otro...

Esta mañana estaba hablando con un compañero, que había leído en una revista textil, que el 80% del trabajo textil en Andalucía era sumergido. Me parece que es exagerado, pero estaba en una revista textil. Aquí en este pueblo, que somos 3.600 habitantes, aquí somos casi sesenta personas, porque algunos son de otro grupo que tenemos, cooperativa de segundo grado, creo que es la primera de confección de Andalucía, y sigue funcionando. Hace mucho tiempo que yo fui a una de segundo grado por la parte de Extremadura. Entonces aquí somos casi sesenta, pero trabajan personas a lo mejor que la dirección la tenemos conjunta, y por eso digo que somos casi sesenta. En un pueblo de 3.600 habitantes, y sin embargo hay muchas más cooperativas y mucho trabajo en las casas... Que yo no estoy en contra, porque es dinero que entra en el pueblo. Pienso que a lo mejor, algo a través del Gobierno... yo no entiendo mucho de política en ese sentido, pero algo se tendría que hacer para que todo sea legal.

O reduciros los impuestos para poder competir en mejores condiciones.

Si nosotros tenemos que pagar un seguro de 33.000 y pico de autónomos, cada uno de nosotros, desde que entramos en la cooperativa, excepto las de formación que están un tiempo hasta que pasan a ser socios, de momento creo que son cuatro o cinco niñas, lo que intentamos es que pasen a ser socios, pues entonces a lo mejor que ese autónomo sea un poco más bajo o lo que sea, o algo para que el trabajo no salga más para fuera. Protegerlo de alguna forma, creo que no tendría que salir tanto que fuera, nosotros siempre intentamos, más inversiones, intentar...

¿No habéis tenido la tentación de tirar la toalla?

Muchas veces.

¿Qué os hace seguir?

El haber entrado con 14 años, el estar tanto tiempo. Y después no sólo es luchar con todos esos frentes, sino a veces con las mismas compañeras, que a veces no entienden que tú estés ahí, si estás es porque ganas más o lo que sea, en el fondo una mayoría sabe que no es así.

¿Eres gerente?

Yo soy coordinadora. Gerente lo tenemos en la cooperativa de 2º grado, que se montó en el año 1981. Nosotros éramos cooperativa de primer grado, la cooperativa La Inmaculada se montó en el 72, pero siempre hemos tenido contacto con otras cooperativas de primer grado, de Fuente Piedra, y COTEXA. Entre las tres teníamos un gerente que pagábamos entre las tres, aunque lo tenía contratado Sierra Yeguas. También se contrataron a dos mecánicos, entre las tres íbamos cogiendo las personas que nos hacían falta, la administración, si teníamos una gestoría o lo que sea, pues también. Con el paso del tiempo, decidimos hacerlo, montar una de segundo grado, que es una agrupación de cooperativas de primero. Y entonces fueron cinco cooperativas, por eso se llama Málaga Cinco. El comienzo fue una cooperativa de Pizarra, una de Alameda que en este momento no existe como cooperativa, la de Fuente Piedra que hemos dicho antes, COTEXA de Villanueva de Algaidas, y la de Sierra de Yeguas. Las cinco cooperativas formamos Málaga Cinco. ¿Qué se consiguió con eso? Pues más fuerza, éramos doscientas y pico, entonces cualquier cosa que pidiésemos en cualquier organismo, no es lo mismo una cooperativa que entonces nosotros éramos treinta y seis, y estábamos en otra parte. Estos terrenos los cedió el Ayuntamiento por cincuenta años. Nuestra cooperativa, que nos costó muchísimo trabajo, está en otro sitio, se nos quedó pequeña, no podíamos ampliarla, y entonces cedieron esto, nosotros pusimos la instalación y todo lo demás.

Os cedieron lo que es el local, pero vosotros habéis puesto la infraestructura.

Todo, se ha invertido mucho. Éramos treinta y seis, y queríamos ampliar, y por eso nos vinimos. Esas treinta y seis junto con las otras cooperativas formamos casi doscientas personas, y entre todas pusimos una gerencia, una administración, un jefe de producción, y ya no tenemos la gestoría, sino que la para administración misma ya tenemos nuestra contabilidad propia. Entonces eso se hace de esta forma, y la comunicación con las cooperativas de base, es la coordinadora, que es la que se entiende con la gerencia, con jefe de producción, con todo el papeleo, y con todas las personas que están aquí, como es la encargada, jefe de mantenimiento, el cronometraje, una persona que se encarga del cronometraje, otra de calidad... aunque todas estamos en el taller, pero cada una tiene también su pequeña aportación para que todo vaya... la producción en cadena. Y yo soy la coordinadora.

Eres la intermediaria entre las cuatro cooperativas de base, y administración y demás.

La que se entiende con el gerente, y todos los contactos diarios y todo lo demás. Y la coordinadora también es el enlace técnico con el Consejo Rector de la cooperativa. Porque además de la parte técnica está la parte social, que la forman la presidenta, vicepresidenta, tesorera, y vocales. Y además tenemos desde el año 80 y algo, un Consejo Social, que se ha perdido un poco en algunas cooperativas, porque se dejaron ya de hacer los cursos, pero nosotros siempre lo hemos mantenido.

La formación cooperativa, ¿no?

No, se encarga de la formación, pero aunque no esté el Consejo Social, la formación se sigue manteniendo. Pero estas personas son siempre elegidas por la Asamblea, aunque no se diga en

los estatutos que tenga que estar legalmente... antes se elegía por la Asamblea, y ahora no te dice que sea obligación...

Por la reforma de la Ley, ¿no? del 99.

Pero nosotros las seguimos eligiendo, son siempre tres muchachas, socias de la cadena, que se encargan de excursiones, de la semana cultural... y entonces la cooperativa participa en esa semana cultural, trayendo el teatro, buscando lo que sea... a lo mejor en el aniversario de la cooperativa, o el Día de la Mujer Trabajadora, pues ellas se encargan de hacer un acto, o una charla o lo que sea, el Día de Andalucía, estar siempre presentes en las cosas más... Es la parte ésa que yo quisiera que también las demás... pero como no se entra sabiendo todo eso, que yo se lo he querido inculcar, no sólo yo, sino todas las personas que creen en la cooperativa. Que no es tan sólo ganar un sueldo, hay muchas más cosas que tú sin darte cuenta pues vas aprendiendo, es una escuela. Que no es la rutina de un trabajo de producción, que para mí no lo es porque me gusta mucho la costura.

¿También estás en la cadena?

Entré con 14 años en la cadena de producción, lo que pasa es que cuando surgía un curso, pues ahí estaba, venía por las tardes para lo que fuera. Eso lo hacía porque quería, pero que si hace falta estar en la cadena porque hay mucho absentismo, pues ahí fuera se está. Otra cosa que no me quisiera olvidar, la federación de cooperativas...

FAECTA.

¿La conoces? Pues una de las cooperativas fundadoras fue ésta, en el año 78 en Sevilla, ahí estaba yo, junto con otras cooperativas.

Sois pioneras en todos sentidos.

Ahí estábamos para la lucha, desde primera hora, con muchas reuniones para que se crease la federación. En ese sentido se ha ido trabajando, muchas cosas no han salido como tenían que salir, otras se han desviado...

Pero mantenéis el espíritu cooperativo.

Cuesta mucho trabajo, pero... sí.

A veces se piensa que es cuestión de militancia, de creer y tener fe en una forma de vida.

Yo sé que la cooperativa a lo mejor también es una forma de vida, pero claro si en la misma escuela nos educaran un poco qué es la cooperativa. Yo creo que realmente, al ser una puerta abierta a todo el mundo, la que entra queriendo aprender, le puede gustar esto. Pero la que no, pues no...

Sí, que la que no entra con la mente abierta, no puede ver más allá.

Porque ya te digo, es una forma de vida. Yo he ido muchas veces a Fuentevaqueros, allí sí que era una forma de vida. Yo pienso que a lo mejor aquello ya... cuando yo entré allí por primera vez, me pareció una secta. Luego cuando tú conoces a aquellas personas, Manuel Robles y los demás, ya ves que no lo son. Pero claro, te chocaba a lo mejor entrar en un salón y ver que tenían un televisor en común, y no uno en cada casa, como estamos acostumbrados.

Yo sé de Fuentevaqueros a través de mi directora de tesis, que fue una de las primeras personas de fuera en entrar en la cooperativa.

Sí porque ellos llevaban muchísimos años, pero también estaban un poco aislados de lo que era el mundo del cooperativismo. Sin embargo después sí que apoyaron mucho para que la federación se creara, ellos dejaron su local en su momento para cursillos y muchísimas cosas. Yo recuerdo que allí fue donde vi por primera vez cantar a Carlos Cano... Y entonces aquello sí que es una forma de vida, y tal como está la sociedad no creo que lo pudiéramos aceptar, ni pretendo que sea así, pero siempre buscar las cosas positivas... Y entonces la cooperativa, hay muchas más cosas... se creó la biblioteca... prácticamente pues, entran niñas que han dejado el instituto con 16 años, y creo que no leen, con lo bonito que es leer. Yo no puedo estar un día sin leer algo, creo que se puede aprender más de esas cosas. Entonces la cooperativa siempre ha sido eso, inculcar a que haya una biblioteca, una persona encargada de aquello, se montó una guardería, la primera del pueblo.

¿La tenéis todavía?

Sólo en verano, porque el Ayuntamiento abrió una, y la nuestra no se podía mantener. Podíamos haberla abierto, pero como se hizo sólo para socias de la cooperativa, donde nosotros para abrirla como guardería al público ya nos costaba un dineral... Y al entrar ya la ley donde al colegio se entra ya con 3 años, pues también incluso la guardería del pueblo está un poco más baja. Entonces nosotros la tenemos en el verano, buscamos una muchacha, de aquí o lo que sea, para que esté con los críos, con trabajos manuales o lo que sea...

Que no es un 'guardaniños'.

No, ellos hacen sus trabajos de barro, depende de las cosas...

Hacéis de todo.

Poquito, me gustaría que las cosas fueran de otra forma pero, bueno.

Esto va a cambiar por completo la orientación de mi artículo, porque yo pensaba que esto de las cooperativas, lo que tú me estás contando...

(La conversación deriva hacia el trato entre profesores y alumnos, entre personas de distintas generaciones, el modo en que se va perdiendo el respeto...)

Yo pienso que por el tuteo no tiene por qué perderse el respeto. Yo a mis padres nunca les he dicho de usted, pero siempre les he respetado. Se está perdiendo otras cosas, como el 'buenos días' de un niño que pase por la calle a una persona mayor... Yo intento en la escuela que la Ética vuelva...

Yo siempre he tuteado a mis profesores, y nunca se me ocurriría contestarles como por ejemplo me contestan a mí.

Una especie de desprecio a las cosas...

Bueno, recapitulando, eres intermediaria entre el exterior y las cuatro cooperativas base. Pero además si hace falta coser, coses.

Si en un momento determinado, si hay un absentismo, porque esté enferma o lo que sea, y la producción tiene que salir, pues si tengo que estar dos horas en la máquina, pues estoy.

Que no se te caen los anillos.

Por trabajar... es otra cosa que yo también inculco cuando me vienen diciendo que no quieren estudiar, yo les digo: 'por favor estudia, esa formación la tienes, y después trabaja en lo que sea, porque el trabajo no es ninguna deshonra, tu preparación que la tengas tú, porque es tan importante el que está haciendo el diseño como el que está cosiendo'. Entonces mi trabajo es de coordinadora, desde hace mucho tiempo.

¿Cuánto tiempo?

Aquí llevo más de veinticinco años trabajando. Yo entré siendo secretaria del Consejo Rector, como entonces no estaba la cooperativa de 2º grado, estábamos cosiendo, íbamos a las reuniones, hacíamos un poco el papeleo para llevarlo al gestor, lo hacíamos un poco entre todos. Y ya después, cuando se fue organizando la de 2º grado, pasé a formar parte de la parte técnica.

El origen de esto fue el párroco.

Sí, partió del párroco de la iglesia junto con otras personas, para quitar que la juventud se fuera a Francia, a los hoteles o lo que fuera. Hubo un movimiento muy grande de cooperativas que se hicieron entonces, como la de Coin, la de Cuevas de San Marcos.

Me has dicho que te has estado formando constantemente.

De administración, en la escuela de formación de Algarrobo, en la escuela de formación cooperativa, cursos de mandos intermedios, hasta de puericultora, que la cooperativa pagaba la matrícula, y nosotras pagábamos el resto. Que a lo mejor no tiene que ver con la cooperativa, pero sin embargo tengo que decir que la que hizo el curso de Puericultura, es la que lleva ahora la guardería del pueblo. Siempre le ha servido. El último curso que se hizo aquí en la cooperativa, es de ordenadores, que también lo he hecho yo.

¿Habéis tenido contacto con el Instituto de la Mujer?

Allí en Málaga conozco mucho a María Paz, lo que pasa es que ya hace mucho tiempo. Siempre a lo mejor pues ya te digo, en el Día de la Mujer Trabajadora, si queremos que den una charla, pues nos hemos puesto en contacto y ellos ya han mandado... aunque últimamente con la Concejala de Cultura del Ayuntamiento... o nosotras directamente, la última charla que dimos, que era sobre la meningitis, se lo dijimos a los médicos del Centro de Salud de Campillos, que los conocemos.

Yo me refería más bien si os han dado cursos, ayudas...

Información. Porque a través de FAECTA, todos los organismos... Cuando nosotros pasamos aquí, hicimos una inversión muy grande en maquinaria, casi de 50 millones, una parte nos la financió la Junta, fuimos nosotras mismas, que conocemos ya los organismos por tanto tiempo que llevamos.

Ayudas y subvenciones habéis tenido. ¿Alguna más?

Por la inversión, la renta de subsistencia aunque últimamente no podemos, porque tenemos un límite de personas y las últimas que entraron ya no tenemos derecho a tener.

Son ayudas de infraestructura.

Algunos cursos, a través de la federación, pero le pagamos nuestra cuota. Porque otras veces intentamos dar cursos a lo mejor del INEM, que nos la iban a pagar, en la otra nave que tenemos, para las personas que iban a entrar aquí. Sin embargo, una de las veces que vino,

nosotros somos las que dábamos los cursos también, la encargada que estaba en ese momento, tenía que salir corriendo para llegar a tiempo, teníamos que poner un horario, y nosotros no creíamos tan importante que si el curso empezaba a las 16:00, si venía el inspector y llegaba a las 16:00 y no estaba abierto el curso, no nos iban a negar el dinero. Creíamos que lo más importante era el resultado final, si después al cabo de un tiempo las personas inscritas en el curso estaban o no en la cooperativa. Lo importante, más que se cumpliera estrictamente el horario, que las personas trabajaran después.

Teníais que dar una formación...

Pero por el hecho de que no era el horario, nos quitaron la subvención. Pero nosotros seguimos haciendo nuestros cursos, pagados por nosotros.

¿Cómo hacéis la búsqueda de clientes?

No hacemos publicidad. Por ser cooperativa de bastante tiempo, nos conocen. Unos clientes vienen a Málaga Cinco, en este caso el gerente que tenemos, Bernardo, ha trabajado desde chico en la cooperativa de Cuevas de San Marcos, como socio, entonces también viene de este mundo. El que teníamos antes se jubiló. El contacto que tiene, si tiene que ir a buscar un cliente pues también, pero también vienen mucho a conocer esto. Lo que pasa es que nuestro grupo lleva muchísimo tiempo trabajando con Mayoral y con Induico, que son clientes fijos.

Ellos absorben la producción.

Sí, en este momento lo tenemos, pero vaya que de todo ha pasado.

Sí, que nunca se sabe. Desde que tú estás en la empresa, ¿qué dificultades habéis encontrado, además de las mencionadas del trabajo sumergido y el Tercer Mundo? Algo de papeleo, algún permiso...

No, nos ha costado algunas veces, por ejemplo para la ampliación, lo que pasa con estas cosas, que cuesta trabajo que te las concedan, después ya pues te la conceden e incluso nos cedieron esto. El Ayuntamiento en el fondo, el camino en este momento y desde muchos años, no es...

Que os lo han facilitado.

En este sentido, porque luego sabiendo que hay tanto trabajo sumergido, en el fondo no nos está apoyando mucho, pero bueno eso son políticas, y no quiero entrar tampoco mucho.

El seguir adelante, el tesón, ¿cómo lo valorarías de 1 a 10?

Casi el 10, porque si no, no estaría aquí, porque muchas veces hasta tus propias compañeras piensan que estoy aquí por el dinero, pero económicamente en mi casa a lo mejor no me hace falta seguir trabajando, pero yo desde siempre he trabajado y no tengo por qué estar dependiendo de un hombre, para mí como persona me hace falta seguir trabajando. A veces pienso si merece la pena estar aquí, gastar tantas energías aquí, luchar contra tantas cosas, pero es que esto forma parte de uno, son cosas que no se pueden explicar con palabras, es una cosa que tú la has hecho tuya, y es algo que me gustaría que sintieran las que entran, porque así luchas más.

Más que si eres un simple asalariado.

Ahí, pero entonces algunas veces confundimos... aquí no hay ningún jefe, somos todas. Si la cooperativa se fundó en el 72, en España no se votaba, y sin embargo aquí las mujeres votaban,

y se hacía por asamblea, porque he leído las actas primeras. Yo escribía las actas y no podía firmarlas porque no tenía la edad.

En aquella época las reuniones no estaban bien vistas.

Las primeras reuniones en Antequera, las detuvieron porque se estaban reuniendo para formar la cooperativa. Yo iba a reuniones, en las que entrabas por aprender, inocente, por crear un puesto de trabajo, por aquello... y te pedían el carné de identidad. Ahora con el paso del tiempo te das cuenta de lo que era entonces...

Ya tienes otra perspectiva.

Pero chocaba. Por eso digo yo que no nos damos cuenta de lo que tenemos.

Ahora no lo valoran a lo mejor porque no han visto...

Porque no han visto esa fuerza, esa lucha continua que se ha hecho. Aquí tú trabajas en algo tuyo.

Lo sientes como tuyo y es lo que te gustaría que sintieran las demás.

Yo sé que no puede ser a lo mejor en un 100%, eso es imposible, sí es verdad que en este momento tenemos una presidenta que siente lo que es el cooperativismo. Y cuando no estaba de presidenta, era digamos la que veía esto de una forma distinta, cuando entró votada por todas vio lo que era esto, y es una más para luchar por esto. Siempre hay personas que están ahí por seguir esto vivo.

Que comparten tu sentimiento.

Y el de muchas más personas vaya.

Sois cincuenta y seis socias.

Socias en este momento somos cuarenta y ocho, unas cuatro o cinco en formación, y otras pocas que, tenemos dos de maternidad, y las tenemos contratadas en su lugar, que después pasará el periodo para que las contratemos para ser socio.

Vuestra inquietud es siempre que todas las que entren aquí siga como socio.

Que siga, una vez que entre, queremos que siga.

De las que hay ahora, ¿cuántas han sido fundadoras?

Fundadora ninguna.

¿Y que lleven tanto tiempo como tú?

Hay unas pocas, por lo menos cuatro o cinco que lleven ya los veinte años o... dos más que llevan veinte años, y otras pocas que están casi. Después de diez años hay muchas.

Para entrar como socio, ¿qué requisitos hay?, ¿sólo aportar el capital social?

Tan sólo eso. Una vez que pase el periodo de prueba, que son unos meses donde ya vemos las aptitudes que tiene con la máquina y la actitud con el trabajo y con las compañeras... después con el cursillo básico que se le da, porque en ese tiempo se tiene reuniones con ella y se le dice

todo, para que vaya conociendo todo este ambiente, y por supuesto es para nosotros conocerla, y para que ella conozca si esto es realmente lo que quiere. Porque yo les digo a muchas muchachas: 'a veces estáis obligadas porque vuestros padres han dicho que tenéis que entrar y habéis pedido la solicitud, pero si no habéis querido seguir estudiando y habéis sido capaces de decirlo a vuestros padres, si no te gusta esto dilo, trabajar en un sitio donde estés amargada, amarga también a los demás, qué pena trabajar y no estar a gusto en un sitio, aquí hay pocas oportunidades en el pueblo, pero también puedes pelear por algo que te pueda gustar...' Eso siempre desde que entran por la puerta.

Lo dejáis muy clarito.

Muy claro, pero sin embargo algunas veces, una minoría, a lo mejor por el padre o la madre, y eso te hace sentir mal. Yo me acuerdo cuando entré, eso, me obligan a dar el curso, y yo también lo pasé mal porque no era lo que yo había soñado.

Aunque luego te haya gustado, pero no era lo que tú querías al principio.

Mi iniciativa era irme a Sevilla, me había apuntado en una escuela para seguir estudiando, montan la cooperativa, montan los cursos y me llaman y tengo que venir...

Casi obligada.

Casi obligada. Y entras aquí con los 15 años en la cooperativa. Y se lo digo a las muchachas para que sepan lo que se puede... 'Yo lloraba de noche porque no era lo que yo había querido'. Pero después me planteé a mí misma, si esto es lo que hay, entonces tendré que poner ilusión, si no me gusta entonces tendré que luchar por decir que no. Y al final lloraré cuando me larguen de aquí, al final será lo contrario. Que todo es lo que tú le pongas...

Querer es poder.

Como yo le digo a mis hijos, tú puedes ser muy listo y puedes tener facilidades para estudiar, pero como no quieras... esto es igual, en todos los sitios y en todos los trabajos. Voluntad y que le pongas ilusión.

Lo que tú dices, que amarga al personal.

Amargas al que está al lado, quieres sacar cosas que no son, para crear un ambiente mal... Bueno, son minoría.

Siendo socia, si una quiere abandonar...

Tú lo pides con tiempo, puede ser con excedencia por maternidad, o porque quieren probar otro trabajo... todo eso está ahí.

El capital social se devuelve o...

Si está de excedencia, no. Y si pide la baja definitiva, hay un plazo. Según la ley antigua, eran cinco años, pero nosotras siempre procuramos que sea antes, porque en el momento que se le da de baja, según el Banco de España los intereses, es como si fuera un Banco, entonces a la hora de la cuenta de resultados a final de año... lo que pasa es que si se van cuatro o cinco, tampoco podemos desembolsar ese dinero corriendo, entonces... pero vamos, en este momento, se está devolviendo dinero a las que dejaron de ser socias en el 99.

En el caso de que esto se disolviera, ¿habéis pensado qué se hace con todo esto?

Eso está recogido en los estatutos, que yo no quiero ni leerlo, no quisiera que nunca se disolviese, y además te obligan a que esté en los estatutos, tanto la iniciación de la cooperativa como tal hasta lo que es la disolución. Y también está nuestro régimen interior, aprobado por todas y también hecho en conjunto con la cooperativa de 2º grado, con las nuestras, en conjunto, para que se aprobase en la Asamblea de Málaga Cinco y después también en cada...

(Hablamos de las cooperativas de la provincia, con las que tengo cita, comentamos que COTEXA, de Villanueva de Algaidas, pertenece a Málaga Cinco, cuya coordinadora es Pilar Ropero, que lleva el mismo tiempo que Dolores)

¿Cómo son las ganancias, sueldo, reparto de beneficios?

Igual que Málaga Cinco, tenemos todas puesto el mismo precio, porque al ser cooperativa, tenemos que esperar al final de año para ver si hay beneficios o no. Lo que cobramos es nómina todos los meses, estipulado con un precio de hora, unas primas que tenemos de calidad, puntualidad, de asistencia, de antigüedad, de producción... todo lo tenemos igual en todas las cooperativas del grupo, y está aprobado en los presupuestos de cada año de cada cooperativa. Y después al final de cada ejercicio, si hay beneficio o si hay pérdidas, se reparte tanto pérdidas como beneficios. Espero que este año no sea pérdidas.

¿El año pasado las hubo?

No, tampoco.

¿Notáis una evolución, que cada año va mejor, o se mantiene...?

Se mantiene, es bastante difícil, se mantiene, aunque se quiere siempre más, pero se ha conseguido en los salarios y todo, está bastante bien, pero se consigue, a costa de muchos sacrificios.

Me has dicho que la contabilidad, gestión y demás, la contratáis.

La contratamos, y tenemos la central en Algaidas.

¿Hay trabajadores no socios?

Lo que es Málaga Cinco son todos socios.

Yo me refiero a vuestra cooperativa.

¿La nuestra?

Sí.

(La cara de la cinta se ha terminado, y la respuesta se pierde. Pero en líneas anteriores ha comentado que son aproximadamente cuarenta y ocho socios)

Me has dicho que todos pagáis autónomos.

Efectivamente.

¿Hay el mismo ritmo de trabajo todo el año?

Hay dos etapas más flojas. Porque siempre las campañas se hacen en invierno-verano. Ahora estamos con las prendas de invierno, y en el invierno estamos con las de verano. Entonces en

esa precampaña donde puede haber un poco de parón, pero estamos bastante, los días los tenemos bastante cumplidos, somos de las cooperativas que menos falta de trabajo pueda tener.

A la hora de seleccionar personal, ¿hay algún perfil, o simplemente que pase el periodo de formación?

No hay ningún perfil, simplemente que tenga los 16 años cumplidos, y que tenga el Graduado Escolar, eso lo tenemos a rajatabla, para que por lo menos salgan del instituto y al menos sepan tener el mínimo. Y incluso cuando antes no se pedía, se les obligaba un poco a que se lo sacaran en la Escuela de Adultos, y se lo sacaban, ¿eh? Porque, qué menos que tengan el Graduado Escolar.

Aquí hay pocas alternativas de trabajo...

Aquí las mujeres trabajan la mayoría, en el espárrago, en los pimientos, en el campo, y después en el trabajo de la confección en las casas, y cooperativas también. La mujer trabaja, de otra forma o lo que sea, aunque las estadísticas de paro... pero en el pueblo, en las temporadas fuertes la mujer trabaja.

Todo lo que hacéis aquí, no tenéis actividad contratada a domicilio.

Aquí. Lo que sí a lo mejor, por decirte algo, lo que es el pelado de los hilos, que se lleva fuera, pero son de aquí de la cooperativa, que tenga su nómina y sus cosas.

El local es cedido. La informática, Internet... todo esto es vuestro, a costa de inversiones.

Y el mantenimiento, todo es colectivo con el grupo de Málaga Cinco.

¿Hay algo que creas que sería conveniente mejorar?

En maquinaria siempre. Pero siempre estamos al día, el gerente con los mecánicos suelen ir a las ferias de maquinaria. Tenemos personal, tanto el jefe de mantenimiento, de mecánicos de todo el grupo, que están siempre formándose, se han hecho dentro de la cooperativa la mayoría, entonces viven esto, aunque no sean socios, son más socios que algunas.

Ese espíritu lo tienen más dentro que...

Algunos de ellos sí.

Llevan con vosotros toda la vida.

Claro.

Las ventajas del cooperativismo, fiscales, económicas...

Por ser cooperativa también tenemos, claro, en cosas de esas, aunque estamos al día, pero vaya, estamos un poco más protegidos al ser cooperativa.

La nueva Ley del 99, uno de sus objetivos era proteger el cooperativismo, fomentar un poco.

Ya tenemos nuestros estatutos ya aprobados.

¿Habéis tenido algún problemilla?

Nuestro jefe de personal, también lleva mucho tiempo, y se encarga de esas cosas, de seguros... con todo el mundo, se tienen reuniones con Consejos Rectores para presentar los estatutos, Consejo Rector de Málaga Cinco...

Sí, que esto no es un mundo cerrado ni nada de eso. Una de las ventajas que se supone tienen las cooperativas, es el compromiso del socio-trabajador, que si se tienen que echar más horas, pues se echan, porque esto es del socio. ¿Crees que eso es así?

Tiene que ser, además cada una tenemos nuestro régimen interior, y está ahí puesto, las obligaciones y los derechos del socio, porque eso lo hemos aprobado todas y lo leemos. E incluso nosotros (se ha pasado cuando hemos hablado de la formación), nosotros en esta cooperativa concretamente, llevamos por lo menos dos años, cada equis tiempo hacemos reuniones grupos de siete personas, siempre con la presidenta y la coordinadora, y con un miembro del Consejo Rector que se va turnando, por las tardes, a charlar de la cooperativa. El portavoz del grupo trae preguntas que le gustaría que tocáramos, y nosotros pues traemos nuestras... Y una de las veces cuando pasa la segunda vez, que ya han pasado algunos meses, pues no son las mismas, sino que van cambiando para que todas participen, hacemos los grupos de las que no son socias, a lo mejor cuando ya van a ser socias, para hablar del régimen interior. La última reunión en la que estuvimos, fue para hablar de las obligaciones y los derechos, también para recordar, porque ya son los socios que llevan aquí mucho tiempo, ¿por qué se hace esto?, ¿quién lo aprobó?, ¿cómo se formó la cooperativa?... Es un recorrido siempre igual, siempre tenemos que estar recordando porque si no, se pierde lo que es la cooperativa, aunque tú tengas el régimen en tu casa... Entonces las obligaciones y los derechos, pues se tienen que tener presentes. Si hay que dar horas, pues es lo que digo yo, esto es nuestro, y si hay una campaña fuerte y tenemos que aprovechar el trabajo, si estás en los espárragos, no te importa dar las once horas porque es temporada, pero aquí no somos capaces, aquí queremos limitarnos a las ocho horas. Pero que a lo mejor algunas veces dices ‘vamos a echar algunas horillas, cobramos más teniendo los mismos gastos de seguro y todo...’ Pues eso se hace pero protestando y todo, pero se hace, se suele hacer, si hay que dar dos tardes pues se dan, no hay mucha pega aunque protestemos, el ser humano es así.

Hombre es que es mucha gente, y no es tan fácil poner de acuerdo a tanta gente.

Además está recogido en el régimen interno, si tenemos que venir por alguna dificultad, se tiene que avisar antes de las doce de la mañana, y si hay que dar un sábado, que hace por lo menos dos años que no se viene un sábado, hay que avisarlo con dos o tres días de antelación, siempre comunicándolo con tiempo para que no haya problemas.

Hay flexibilidad de horarios. Si hay que echar un sábado, pues se entra.

No se suele dar sábados, llevamos mucho tiempo sin darlo. El horario lo tenemos todas igual, pero las que tienen los críos en los colegios, en vez de salir a las diez de la mañana a desayunar, se sale a las ocho para llevar a los niños al colegio. Después cuando tienes un crío y vuelves al trabajo tras los cuatro meses de maternidad, durante un año puedes dar seis horas al horario que tú quieras, dentro del horario de la mañana, para salirte y... Después si tienes más de dos críos, se recogió en esta cooperativa que podías estar dando seis horas durante más tiempo. Eso lo tienen recogido dos personas en esta cooperativa, para que no se vaya.

Para mantener a la gente aquí, y también para que no limiten el tener hijos, que eso no lo hace el Gobierno. Entonces la flexibilidad siempre es en función de las que tienen más cargas domésticas.

Se suele tener en cuenta las cosas, con un colectivo, pero pensando en eso.

Es difícil poner de acuerdo a tanta gente, pero cuando son mujeres que tienen detrás una familia, pues puede ser más difícil que si fueran hombres, es algo que me han comentado en cooperativas de la Serranía de Ronda, que a la hora de venir un sábado...

Pero es una forma de diferenciarte tú misma. ¿Por qué no? Si tú tienes que venir un sábado, pues que el marido se quede con el crío. Y mira que yo no soy feminista ni quiero serlo. En el momento que se hagan muchas asociaciones de mujeres, y mira que las asociaciones de mujeres de aquí son gente que ha estado en la cooperativa, las que están montando el teatro son gente que se han formado en la cooperativa, o sea que eso se ve, el fruto siempre se ve. Y si yo tengo que participar en charlas de la asociación de mujeres del pueblo, allí voy, pero creo que al hacer eso, la asociación de mujeres... ya estamos nosotras mismas discriminando, yo creo que hay que hacer agrupaciones para luchar por el pueblo o lo que sea, pero...

Sin poner el cartel 'de mujeres'.

Porque entonces ya estamos diciendo que somos distintas. Es verdad que la sociedad está montada para que tú trabajes y tú también lleves la casa, pero nosotras mismas tenemos que educar a nuestros niños para que la cosa cambie, y no sea la niña la que tiene que hacer la cama, sino que el niño también la haga, desde primera hora lo verá tan normal, que después también lo hará.

Vosotras mismas os encargáis de fomentar el cooperativismo, porque la que monta el teatro, la de la guardería... son gente que ha salido de aquí.

Han salido de aquí.

Vosotras contribuís a...

La formación del pueblo, es un poco la formación continua en el pueblo.

Y el sentimiento de unidad, que hay que unirse para hacer cosas.

Eso no está recogido en ningún libro ni nada...

Pero lo estáis haciendo.

Pero lo estamos haciendo, y yo me acuerdo que, cuando venía gente a ver la cooperativa, decía que cuando hablaba con niñas que habían estado en las cooperativas, pues por ejemplo cuando vas a una reunión del APA, sabes que tienes que levantar la mano para pedir la palabra, y sin darte cuenta tú lo haces porque lo has hecho aquí como una cosa muy normal, sabes cuándo te tienes que callar y cuándo no. Eso es una formación está ahí sin darnos cuenta, y todas las que han pasado por aquí la tienen, y eso no es dinero, eso es otra cosa.

No es dinero, pero es un enriquecimiento que no se cuantifica pero está ahí. Porque a la hora de moverse o lo que sea, como no haya ese corporativismo, no se va a ninguna parte.

La asociación de mujeres del pueblo, que lleva un año, la que está ha sido socia de la cooperativa muchos años, se tuvo que salir porque tenía a su cargo tres crías chicas y la suegra, y tiene esa inquietud, porque lo ha vivido de aquí, donde tiene que hacer algo. Y una mayoría de la asociación, pues son de la cooperativa, aunque no quieran saberlo, están ahí.

Entonces el cooperativismo, aunque sea el de las mujeres, vosotras sois las que las estáis formando... ¿Y los hombres?

Aquí tenemos un socio, un hombre, lo que pasa es que, como todo, a lo mejor creen que meterse en una máquina a coser un hombre no va a poder, pero tenemos muchachos que tienen su ficha de aspirante para entrar, y si en un momento determinado tuviese que llamarlos y quieren ellos coser...

A lo mejor ellos mismos no quieren coser porque piensan que es de mujeres.

Y sin embargo los grandes modistos, los grandes cocineros, ¿quiénes son? Somos nosotros mismos los que a veces...

Otras cooperativas en la zona, ya no de mujeres...

De carpintería, de aceituna, del aceite que se ha hecho hace poco. Ha sido un pueblo siempre bastante cooperativo, por lo menos mi padre siempre me decía muchas fábricas que eran cooperativas.

Pues eso no sentaría bien en la época de Franco.

Pues era esa época. Pero se cerraron, porque este pueblo tenía 8.000 y pico habitantes, pasó en muchos pueblos de Andalucía, tuvieron que emigrar fuera, y aquí había mucho trabajo, cooperativas de aceite... al cabo de mucho tiempo mi padre recibió un cheque de risa, porque la disolución de una cooperativa lleva mucho tiempo en que llegue a los juzgados o donde tenga que llegar.

O sea que el cooperativismo está arraigado.

Sí, lo que pasa es que cada vez cuesta más trabajo que las personas estén...

Que quieran aportar desinteresadamente.

También está la cooperativa de espárragos, hay bastante cooperativismo.

(Comparamos el cooperativismo de la comarca, más generalizado, con la situación en otros lugares, como la Serranía de Ronda, quizá por las malas comunicaciones y el aislamiento histórico ligado a la montaña)

Pertenecéis a FAECTA, y estáis agrupados en Málaga Cinco. Lo de corporarse lo tenéis muy asumido.

¿Cuánto se puede llegar a facturar al año en una actividad textil como esta? En bruto. Eso no será constante, pero más o menos.

Unos 110 millones en nuestra cooperativa, porque nosotros no tenemos el corte, otras tienen el corte, el ciclo más completo. Nosotros tenemos la confección, y el corte nos viene.

¿De dónde os viene?

En Algaidas está el corte. Allí también está la cooperativa de confección, como nosotros, lo que pasa es que ellos tienen otra nave que es donde tienen el corte.

Y tienen para ellos y para aquí.

Sí. Nosotros lo que hacemos es la confección, y lo que es Mayoral también tenemos el acabado, que va metido en cajas. En Induico no, lo acaban en Sevilla.

En el medio rural el nivel de vida es más bajo...

Por eso aunque se gane menos, se puede sobrellevar mejor, no es lo mismo ganar 100.000 en Sevilla o en Málaga que aquí.

¿Cuánto es el sueldo medio?

Depende de la antigüedad que tenga, y si una niña falta, ese día no se cobra, eso sí lo tenemos recogido. Si tú no faltas, tu salario puede ser de ciento y pico, depende de muchas cosas, del mes, y después también depende de los resultados al final del año.

¿Crees que las mujeres aceptan sueldos inferiores por el hecho de que el marido suele ganar el sueldo principal?

Siempre se ha peleado por que haya igualdad, que a lo mejor inconscientemente tú pienses que puedes ganar más porque tu marido gana y esto es una ayuda para la casa... las personas que están al frente de la cooperativa no están con ese propósito, sino que sea cada vez más igualado, lo que pasa es que hay otros frentes con los que no se puede luchar.

Con las tradiciones y la mentalidad...

Que no se lleven el trabajo fuera, que tengamos más medios técnicos, para que la prenda se haga en menos tiempo y se compense el salario, aunque se supera con creces el salario medio de la confección, que se supera, siempre se aspira a más.

Si tú dejaras esta actividad, ¿sería un problema grave para la economía familiar?

Yo podría subsistir tranquilamente, porque gracias a Dios mi marido tiene un buen puesto de trabajo, gana mucho más que yo.

¿Tiene algo que ver con esto?

No.

El radio de acción de la empresa no es local.

Sevilla y Málaga.

Trabajáis por encargo.

Sí.

¿Vais a ferias? De maquinaria me has dicho que sí. ¿Y textiles?

También se han ido.

Luego reuniones y demás, constantemente.

¿Hay empresas del mismo tipo en la zona? Hemos hablado de la competencia desleal, de las que trabajan en casa.

De empresas que venían de Barcelona, que la han quitado de allí, y reparten el trabajo en sumergido, y lleva muchísimos años en los pueblos. Cuando eso pasó, lo tenemos recogido en un libro que te puedo dejar. Cuando entró ese trabajo sumergido en el pueblo, dijeron que ponían la máquina, que iban a ganar mucho dinero, y entonces me acuerdo de aquello, porque

yo llevaba poco tiempo en la cooperativa, tenía mucha ilusión, yo aprendía de las del Consejo Rector, y del mismo Consejo Rector, de un día a otro se van espantados pensando que eso era... y se quedó la cooperativa en trece personas. Eso fue un palo grandísimo, y sin embargo ahí se ha mantenido.

¿Hay servicios que empleéis de la zona? Un ejemplo sería la publicidad, si la tuvierais.

La instalación de la luz y todas las cosas, el aire acondicionado, la carpintería, la herrería... todo lo que se pueda de aquí.

Y el corte de Algaidas.

Lo que es de Sevilla viene de Sevilla. Los tejidos vienen de Mayoral mismo, nosotros facturamos nuestra mano de obra. También hicimos una iniciativa de comercial, pero teníamos que poner mucho dinero y no salió. Eso hubiera sido nuestra salida más grande, eso está en el aire, intentos fallidos, pero nosotros como grupo, se han intentado, pero es muy complicado.

¿Poner una tienda?

Sí, la hemos tenido y todo.

En el entorno, ¿hay servicios para empresas?

Hay gestorías y ese tipo de cosas.

Vuestros planes de futuro...

La escuela.

¿Y ampliar el radio de acción?

Nosotros siempre hemos estado ahí. En el año 91 se hizo un plan estratégico, que lo pagó el grupo de Málaga Cinco, que nos costó 7 millones, para que nos hicieran un estudio de mercado, ahí nos dijeron que teníamos que especializarnos en prendas de más vestir... siempre estamos moviéndonos, buscando cosas, para no quedarnos...

En el caso de financiar maquinaria y demás, ¿cómo la financiáis, con vuestras ganancias...?

No, nuestra cuenta de resultados siempre son gastos e ingresos, la inversión no entra en nuestro balance. Lo único que entra como gastos es la amortización de esa maquinaria, esa amortización la tenemos ahí, y nos da para ir comprando otra maquinaria, el capital social de las personas que estamos aquí, el voluntario que tenemos, es lo que da para comprar la maquinaria. Nosotros financieramente no estamos muy mal en este momento, algunas veces hemos tenido que pedir un préstamo. Y si alguna vez hemos tenido que retrasar la nómina 3 meses... Lo que sí quiero resaltar es que nunca nos hemos retrasado en Hacienda ni en Seguridad Social, en todo este tiempo que llevamos como cooperativa, hemos estado sin cobrar nosotros, pero Hacienda y Seguridad Social, nunca. Ahora, tenemos nuestras cosas con Málaga Cinco, si alguna vez hemos necesitado dinero, ahí están, y estamos nosotros, nos ayudamos unas con otras.

Servicios sanitarios y educativos...

Tenemos Centro de Salud, y lo que es la escuela está hasta los 14, y el instituto hasta los 16. Después está Campillos que está muy cerca para el Bachiller.

Y para llevar los niños al médico...

Aquí está el pediatra, y todo, y si no Campillos, que también pertenece a nosotros.

¿Qué es lo que más te gusta de la vida en el pueblo?

Antes me gustaba más la capital, pero ahora... la tranquilidad.

¿Y lo que menos?

Lo que me gusta de la capital, si yo quisiera ir a un teatro, aquí no lo tengo. Lo que son actividades culturales, aquí tienen que ser a través de una semana cultural. Me acuerdo yo cuando niña, que iban teatrillos por los pueblos, que había unas obras muy buenas. Y después también el cine, que se ha perdido por los pueblos, el cine de verano, que siempre estábamos en el cine. Y es una de las cosas que echo de menos, que siempre hay que coger el coche. Y otra cosa, tener una universidad cerca, porque me hubiera gustado ampliar mi formación.

(Hablamos de las personas que estudian y trabajan, coincidimos en que las personas más atareadas son las más dispuestas a trabajar, y Dolores cita el ejemplo suyo, ofreciéndose voluntaria para la catequesis)

16) ARTESANÍA NILO
Junio de 2002. Villanueva de Algaidas.
Nieves. 55 años.
M^a Dolores. 43 años.

Las entrevistadas, M^a Dolores y M^a Nieves, son emprendedoras, y según ellas afirman, no han dado el paso a la constitución de una empresa por los impuestos y los problemas ligados a ello.

¿Por qué empezasteis con esta actividad?

El motivo para arrancar esta actividad, fue el haber pasado una etapa en nuestra vida en la que ya habíamos tenido hijos y tal, y queríamos incorporarnos al mundo laboral. Entonces la salida que teníamos era la artesanía. Trabajamos el papel.

¿Cuánto tiempo lleváis en la artesanía?

Sobre los 5 años, sin ser continuos, a lo mejor trabajando desde junio hasta septiembre, otras veces desde octubre hasta diciembre, pero más o menos cuatro o cinco meses al año, los cinco añitos los llevamos.

¿Esto cómo empezó?

A nosotras ya nos gustaba. En la Escuela de Adultos cogimos las primeras ideas, luego nosotras hemos ido mejorando, aprendiendo nuevas técnicas, cursos, hemos gastado mucho dinero en libros, cursos que hemos ido a Antequera, yo incluso he ido a Málaga, y hemos dedicado muchas horas en casa.

¿Cuáles fueron las motivaciones?

Lo primero, superarte, porque nunca has podido hacer nada, porque antes ni guardería, cuando yo criaba a mis hijos, no había guarderías. También en casa tenía el trabajo de la casa, y que antiguamente te gustaba hacerlo todo, cosas la ropa de los niños, que si la comida... para colmo mi marido era ATS y hacía la consulta en la casa, en fin, que todo era trabajo. Luego ya los niños se hicieron mayores y se fueron a estudiar, pero bueno te encontrabas todavía joven y la tarea de casa te venía bien. Pero ahora por desgracia, hablo por mí, los niños terminan sus carreras, se van de casa, y mi marido se muere. Yo me encuentro todavía en una edad, que digo 'voy a desarrollar esto que me gusta'. Y Lola y yo, que nos gustaban las mismas cosas, ella también sus niños mayores, tampoco le ha gustado estarse parada, nos hemos volcado en esto que nos gusta, y ya empezamos por ahí a meter cabeza, en los cursos de manualidades. Y aquí tampoco hay otras opciones, porque aparte de esto, o la aceituna o la cooperativa... pues entonces por ahí hemos seguido. Y luego también, aparte de lo económico que siempre viene bien, te hace ilusión ganar algo, luego también me llena, me estimula mucho. Y Lola también, es una mujer muy activa, termina las faenas de su casa y es una mujer que le pasa como a mí, no le gusta estarse parada, pues estamos contentas, lo que nos gustaría es tener más trabajo, y que las cosas fueran bien.

¿Algo que añadir a esto, Lola?

Poco más. Pero vaya, yo pienso que la independencia económica es muy importante. Yo he estado trabajando nueve años en una fábrica de costura, y yo tenía mi dinero, y yo me administraba, era mi dinero... Y eso también... aunque no me falte y yo no tenga problemas económicos, no es lo mismo que lo ganes tú y lo administres tú. Yo pienso que la independencia económica es fundamental.

¿Cursos realizados que no sean de manualidades, sino de gestión de empresas...?

No, todo centrado en la actividad, las manualidades.

¿Contactos con el IAM?

Sí, nos llamaron del SIREMA, nos ofrecieron dar un curso como monitoras, y lo dimos.

¿Cómo conocíais el SIREMA³?

Aquí había una oficina en el Ayuntamiento.

¿Habéis puesto algún capital inicial?

Todo lo que practicamos en casa lo teníamos que pagar nosotros, los materiales para nosotras, y los cursos que hemos hecho para aprender. Hemos estado invirtiendo en nuestra propia preparación.

Me imagino que lo que sacáis con lo que vendéis, cubrís gastos.

No se saca, porque nosotras, como todas las personas que empiezan, haces uno, a lo mejor tienes un hermano y se lo regalas, y que también al principio no haces las cosas tan bien como cuando tienes más desarrollada la práctica. Y cuando ya la tienes desarrollada, pues lo regalas, y no tienes tiempo de dedicarte a vender, hombre alguna cosa a una amiga, poco más, pero que no llevamos las cosas a una tienda... Hombre, para cubrir gastos. Si cobraras a razón de las horas que echas... pero no se paga. El dinero que sacamos es para comprar más material, o en pagarme mis cursos... para seguir desarrollando las prácticas y estar más al día de todo.

Ayuda de organismos... el SIREMA que os llamó para ser monitoras.

Información toda la que quieras, pero ayudas económicas, es que no la hemos pedido, porque te exigen ser empresa, o estar dada de alta. La renta de subsistencia nos la ofrecieron el SIREMA, pero no interesa. Ese medio millón lo tienes que devolver si no estás dada de alta todo el tiempo que exigen.

Las ayudas que hay no están adaptadas a vuestra realidad.

De momento no hemos visto ninguna, hay mucha información, y lo que hemos dicho, pero si ves que no te va a compensar, pues no te metes en nada de esto.

¿Cómo valoraríais de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que conlleva iniciar una actividad?.

Yo pondría un 9, porque dedicamos a esto más que incluso a la casa, aunque no compense mucho. La verdad es que, con lo poquito que ganamos, como no hay otra cosa, pues ahí seguimos luchando, a no ser que tuviéramos que arrimar dinero de los sueldos.

Contáis con otros ingresos que son los que os permiten estar aquí. El marido de Lola es profesor, y tú eres pensionista.

Eso mismo.

³ Se refiere al Servicio de Innovación Rural para el Empleo de la Mujer Malagueña.

Vosotras trabajáis por encargo, ¿cómo os conocen?

Más que nada a nivel de relaciones de pueblo, conocidos y amigos. Si yo tengo una amistad y le gusta lo que ven, y me lo encargan... pero de ahí puede salir una cosita o dos, porque tampoco trabajamos en una ciudad grande, ni nos dedicamos exclusivamente a eso. Porque dentro de que el pueblo es chiquito y tú estás en tu casa, pues yo porque las demás conocen lo que estamos haciendo, y en el año te han encargado cuatro.

Lola: *Esto va muy despacio, tal y como nosotras lo llevamos, no sé, igual dentro de varios años te conoce toda la comarca...*

A lo mejor si estuvierais en Antequera, o un sitio más grande que éste...

También tendríamos más competencia, pero bueno, también la competencia es buena. Además en artesanía, cada uno hace las cosas con un estilo personal, entonces, competencia hasta cierto punto. Incluso las técnicas, que son las mismas, cada uno las personaliza y coge lo que le parece mejor, dándole su punto personal.

Alternativas de trabajo en la zona no. Me imagino que la gente se irá.

Aquí, la mayoría. Y aquí, los que se desenvuelven un poco mejor son los que tienen un negocio, el bar, las tiendas, los supermercados... Y éste no es uno de los pueblos que marchan peor, que yo he visto un desarrollo exagerado desde que vine hasta ahora. Apenas hay paro, el campo da mucha vida, y como la gente tiene el paro agrario... También la construcción, se ha hecho medio pueblo desde que estoy yo, hace treinta años. Los albañiles también funcionan bien.

Lola: *Normalmente en un pueblo los que viven un poco mejor son los funcionarios, porque cuentan con un sueldo. Y yo aquí te aseguro que el funcionario es el que menos tiene, hombre tiene la tranquilidad de que lo tiene al final de mes. Pero aquí, el que menos parece, que a lo mejor está cobrando el paro agrario, luego tiene un cortijo de 100 millones. Mi marido, como lleva el tema de la escuela, un día vino y me dijo que éramos los más pobres del pueblo, cuando ve el tema de las becas, que tienen que llevarle las declaraciones, y me dijo eso. Pero vaya, trabajo para las mujeres, como no te vayas al campo o a la cooperativa...*

¿La gente no se va a Antequera, a los comercios...?

Una niña está en la consulta de un dentista, alguna está en una tienda, pero no le compensa, porque tiene que estar todo el día fuera, y se gasta más en transporte que lo que gana. Entonces los padres se lo piensan, a lo mejor las meten en la cooperativa, o si tienen un pequeño negocio... Hombre los niños van a prepararse a Antequera, a academias, al instituto... pero aprender, no a trabajar. Y luego los mayores, cuando se acaba la aceituna, se van para la Costa, de camarero, cocinero... cada uno lo que puede. La base principal es la aceituna.

Vuestro radio de acción es el pueblo.

Sí, conocidos. También tenemos esto para Villanueva del Trabuco, pero por familia. También nos conocen en los pueblos en los que hemos estado dando clases, que saben lo que hacemos, pero tampoco ha salido mucho de ahí.

Lo que sacáis, más de la artesanía que hacéis, es por los cursos.

Exactamente, es lo que nos tiene para compensar los gastos. Empezamos con un pueblecito, después nos llamaron a otro, pero luego lo que pasa en todas partes, como haya cambio de gobierno, lo que estaba haciendo el anterior tiene que cambiar, por llevar quizá un poco la contra, y los primeros en pagar el pato, es la artesanía. Y nosotros hemos trabajado, por la

asistente social, que cada vez que ha necesitado nos ha llamado, en la Casa de la Cultura, en el Hogar del Pensionista, y hemos tenido una racha buena, pero ya te digo, si ha cambiado la política, pues primero se pierde un pueblo, después otro... ya te digo el año pasado, teníamos cinco pueblos, y ahora de momento tenemos uno, que se termina en junio. Normalmente son tres meses dos horas a la semana, en primavera y en otoño, después de que la gente termine con la aceituna, y antes de que empiecen con la aceituna... porque estos pueblos son más o menos como Villanueva de Algaidas, más grandes o menos, pero la aceituna... y luego que también en estos temas influye mucho la política. Si cambia el concejal de cultura, pues a lo mejor la cultura le da por otra cosa, pero no por las manualidades.

En esos mejores momentos, con cinco pueblos, ¿sacabais algo más que los simples gastos?

Yo no le puedo llamar sueldo a eso, y más cobrando cuando cobrábamos, porque un curso a lo mejor lo que trabajas son dos horas a la semana, y luego los Ayuntamientos te pagan a los cuatro meses... ahora mismo nos están debiendo desde hace un año. Es una pequeña ayuda. Tenemos muchas ilusiones en la cabeza, pero como todo vale tanto... y tampoco el círculo por el que nos movemos no es tan amplio como para, y como vale tanto...

Las intenciones de cara al futuro... os frena la economía.

Lola: Es que yo lo tengo muy claro, a mí no me puede costar dinero, porque yo tengo mis hijos estudiando, y lo que tengo que procurar es quitarle gastos, no ponerle. Ver a dónde quieren ir para prepararse...

A no ser que vierais muy claro que la cosa iba a salir bien, entonces a lo mejor sí estabais pagando un año...

Lola: Es que no te atreves, un año... te cuesta un dineral, el alta en autónomo es de 33.000, aunque sólo esté una dada de alta, y luego un local, luz, agua... Yo lo he pensado, si se mantuviese lo de las clases..., pero es que tampoco, si sales todo el día a las clases, luego tienes que estar en el local. Eso habría que planteárselo de otra forma, prepararse para llevar una empresa, cursos de gestión de empresas... pero es que esos cursos, que se dan en Archidona mucho, con el Nororma, son a la misma hora que los que damos nosotras. Esta semana he dejado las clases que tengo, para ir a un curso en Villanueva del Trabuco, para moverse en Internet, son cuatro días, y puedes decir 'esta semana corto', pero cursos más largos, o unos u otros.

¿Aquí no se dan esos cursos?

Aquí ha habido de cocina, pero no de lo nuestro. Casi siempre en los pueblos más grandes, Antequera, Archidona...

¿Dónde adquirís las materias primas?

La mayoría fuera, Málaga o Antequera.

¿Hay servicios a empresas aquí, asesorías...?

Sí.

¿Perteneceís a alguna asociación?

No.

¿Creéis que en el pueblo hay conciencia de unidad?

Pienso que es lo que falta, es lo que escucho de todo el mundo. Por eso las cosas fallan, porque falta la unión. Empiezan muchas cosas pero no las terminan.

Lola: Todos queremos cosas, lo malo es que luego eso tiene un camino y es una lucha, y no todo el mundo puede... porque las mujeres tenemos el inconveniente de que lo primero, para mí, es la casa, la comida y la casa hechas, y después lo demás. Si tuviera un negocio o algo que me permitiera meter a alguien... Las mujeres que trabajamos doble, la doble jornada, yo estoy muy contenta, pero acabo agotada. La prueba es que cuando llegas por la noche de los cursos, tienes que preparar la cena... Y también depende, los tiempos nuestros no son los de ahora, una va evolucionando... si yo me casara ahora, ya plantearía las cosas de otro modo, no habría acaparado la casa como una cosa mía, ahora al cabo de los veinte años no vas a cambiar. Porque cuando yo me casé estaba trabajando, pero eso era lo normal, la casa para ti, yo ahora lo habría planteado de otra manera, ir los dos a la misma tarea. Lo que hace la gente hoy, bueno la mayoría, que también se casan más tarde, están más preparados... pero antes...

Nieves: Ya empezando por no tener tú tu trabajo antes de casarte, esa dependencia la vienes arrastrando.

Lola: Yo lo tenía, y mira.

¿Por qué dejaste el trabajo?

Porque quería tener niños, y el horario era muy malo. Yo vivía en Antequera, era una empresa textil, eran nueve horas diarias, y no puedes tener un niño en manos de la gente... o tener una mujer, que no me compensaba, porque ganaba un sueldo base. Y luego mi marido, lo destinaron a 300 kilómetros, pedí una excedencia, pero vaya.

Me han comentado que aquí la gente no se une en cuestiones que no sean económicas, porque por ejemplo veo muchas cooperativas, la aceituna... pero que en otros temas no.

Lola: La vida en este pueblo está muy influenciada por la política. Aunque nosotros no participemos de ella, pero que está muy influenciada por la política. Hombre a nosotras nos afecta más directamente por el tema de los cursos, pero además, en otros sitios a lo mejor pasa más desapercibido el tema político, aquí se ve que todo está muy influenciado por la política, tienen muy en cuenta si eres de este o aquel partido.

¿Qué tal los servicios sanitarios?

Está bien, tenemos el ambulatorio, y cuando lo ven oportuno, te mandan a Antequera. Hombre todo lo que no sea de ambulatorio, tienes que salir, pero vaya, estamos cubiertos, de hecho este centro lo tienen como centro de guardia de los pueblos de alrededor, de modo que es de los que mejor están.

¿Autobuses?

Para Málaga pasan dos al día, otro va a Antequera.

¿Qué es lo que más te gusta del pueblo?

Nieves: Desde el primer momento que llegué, el personal, soy de Cáceres, de Cañamero, y mi marido era de Arroyo de la Luz, y la gente de Andalucía, su carácter me ha gustado mucho. Son agradables, si necesitas cualquier cosa, sabes que puedes contar con ellos.

¿Y lo que menos?

No he notado un cambio grande, porque venía de un pueblo muy similar, y he seguido mi ritmo de vida. Sí que me gustaría que hubiera más actividades, ocio donde ir...

Lola: Falta de actividades culturales, un cine... en Antequera sí, pero tienes que estar todo el día con el coche, y te gustaría tenerlo en tu pueblo.

17) ASESORÍA ORTIZ, S. C.
Marzo de 2002. Villanueva de Algaidas.
Ana. 29 años.

Ana Repiso inauguró en 1999 una asesoría fiscal y contable. Junto a su marido forman una Sociedad Civil, siendo los dos autónomos. Ofrecen todo tipo de servicios relacionados con la actividad: contratos laborales, gestión fiscal y contable, herencias, testamentos, escrituras, pensiones... Además, tienen una contrata con Cajasur, y tramitan a dicha entidad cualquier gestión.

Háblame de los inicios.

Abri la asesoría en 1999 aquí en Villanueva, pero antes la tenía en Archidona. Ahora mantengo clientes de allí, pero sin local, claro. Yo soy Graduada Social, Licenciada en Empresariales y Diplomada en Económicas. Desde que estaba en 8º de E. G. B., ya le llevaba a mi padre los papeles del tractor, la declaración de la renta... siempre me ha gustado eso del papeleo. Pero yo he hecho de todo, hasta he trabajado en un matadero de pollos... Es que soy la menor de diez hermanos, y yo he estudiado a base de becas. Te digo una cosa, lo de trabajar y estudiar me ha venido muy bien. Lo prefiero a como están los jóvenes hoy en día, que se están acomodando a estar en casa de los padres, no tener que trabajar... en fin. Antes de terminar la carrera, empecé a trabajar en Archidona, para una empresa que se dedicaba a esto, estaba sin asegurar, eventual... hombre, me sirvió de mucha experiencia, y para conocer el mundillo. Como por las tardes tenía tiempo, le propuse a mi jefe que aceptásemos llevar nóminas y declaraciones, que entonces él no llevaba, aceptó y yo me quedaba con la ganancia. Al poco tiempo me independicé en Archidona. Pero allí la cosa no daba para mucho, yo vi que no podía hacer mucho más, así que estuve mirando la situación por la comarca, y vi que en Villanueva podía tener hueco. Aquí es que sólo había dos gestorías, pero los propietarios las tienen como algo complementario, porque tienen otra actividad principal, entonces no se meten en esto de cabeza. Total, que me vine aquí, al principio, sola. Empecé llevando nada más licencias de caza, pero enseguida diversifiqué, porque me venían los clientes y me pedían otras cosas, y claro, yo no decía que no a nada. Fíjate que incluso llegué a perder dinero, por meterme en camisas de once varas.

¿Has hecho cursos relacionados con la empresa?

Hice hace poco un curso intensivo de cuatro días, que daba Diputación para lo de la página web⁴. A mí me ha venido estupendamente, porque no sabía nada.

Contactos con el IAM...

A nivel personal sólo el curso que te digo. Sí que las conozco, porque llevo pensiones y papeles de mujeres separadas, maltratadas también, y las conozco.

Capital inicial...

Mira, invertí millón y medio, para arreglar el local y para equipo: fotocopidora, ordenador, fax... Los muebles me prestaron mis antiguos jefes, que remodelaron su oficina y me prestaron los muebles viejos. Me concedieron además la renta de subsistencia, medio millón. Y otra cosa: el Ayuntamiento vino a verme, y me ofreció 150.000 por ser mujer y abrir una empresa. Pero fue cosa de ellos, yo no sabía que existía.

⁴ Se refiere a la página www.mercadeando.net que la Diputación ha puesto al servicio de mujeres empresarias rurales.

Gestiones para arrancar...

Las licencias típicas, y bueno, inspecciones de Sanidad, alta en Seguridad Social... No hice estudio de mercado formal, sino lo que te he contado antes, mirar por la comarca. La verdad es que no tuve dificultades, todo salió rodado, y me ha ido bien desde el principio, porque es que no hay apenas competencia. Al poco tiempo se vino mi marido conmigo, y nos cambiamos de local, éste que tengo ahora es en propiedad.

¿Hay estacionalidad en esta actividad?

La diversificación me permite trabajar siempre, y a tope. Los cierres de la contabilidad, las liquidaciones de las empresas, que son trimestrales, las declaraciones particulares... No damos abasto.

¿Cuántas personas tienes en plantilla?

Mi marido, yo, y mi cuñada, que está con nosotros desde que tuve a la niña. Está con contrato temporal, pero porque a ella no le interesa estar fija.

¿Tienes algún perfil a la hora de meter nuevos trabajadores?

Si tuviera que contratar a alguien, exijo responsabilidad y que sepa trabajar, que no tenga que estar encima diciéndole lo que tiene que hacer. Que sea de confianza, con iniciativa. Todo eso es difícil de encontrar. Mira, yo creo que las mujeres son más trabajadoras, más organizadas, tienen más vista a la hora de adelantarse a tus necesidades...

¿Hay alternativas de trabajo en la zona?

Las mujeres que trabajan lo hacen en el campo, para el subsidio agrario. También está la cooperativa, los comercios, que hay supermercados, aunque en este caso están en condiciones de explotación, muchas horas, mal pagadas...

¿Puedes hablarme de tus ingresos?

Pues mira, nos quedan 8 millones limpios para los dos. La verdad es que nos va muy bien.

En cuanto a infraestructura...

El local es propio, nos costó unos 10 millones entre la compra y habilitarlo, porque era un bar. Lo compramos tras estar un año en alquiler. Estamos equipados al completo.

Y el radio de acción...

Toco toda la comarca, tengo clientes en los pueblos de la zona.

Háblame de tus planes futuros.

Es que está todo pagado, el local, el piso, el coche. Mira, nosotros empezamos de cero, nos casamos sin un duro, mejor dicho, debíamos 4 millones, y estábamos trabajando por cuenta ajena. Ahora está todo pagado, y el año pasado nos fuimos al Caribe, este año queremos ir a París... Tenemos un nivel de vida medio-alto.

¿Está integrada esta actividad en el entorno?

Aquí nos tratan muy bien, y la competencia no es dura. La demanda que hay en mi campo actual, es suficiente o incluso demasiada.

¿Pertenece a alguna asociación?

No pertenezco oficialmente a ninguna asociación, pero las que hay cuentan conmigo, me llaman para que dé charlas, o para que les asesore en algún trámite...

¿Crees que hay unidad en la zona?

Yo creo que sí hay solidaridad. Te digo una cosa, la gente de este pueblo, son muy formales y responsables, sencillos y campechanos. Yo, la verdad es que estoy muy contenta.

OBSERVACIONES

Las mujeres de ‘Artesanía Nilo’ señalaron el nivel de vida del pueblo, donde todo el mundo tiene tierras. Esto incide obviamente en la bonanza económica de Ana Repiso.

18) S.C.A. COTEXA
Junio de 2001. Villanueva de Algaidas.
Pilar. 43 años.

Pilar define su función como coordinadora de la producción llevada a cabo por esta cooperativa textil. Se trata de una empresa de más de treinta años de antigüedad.

Eres la coordinadora.

Viene a ser igual que jefe de planta, o algo similar.

Esto surgió también a raíz de un párroco...

Sí, también la formó el cura y un grupito de gente que estaban alrededor de la iglesia. Fue en el 72 o algo así, pero como estuvieron unos pocos años de manera ilegal, tampoco tenemos datos exactos de esos años. Ya vamos hacia los treinta años.

¿Has hecho algún curso que te haya ayudado a tu función en la empresa?

Sí, mucho antes sobre todo. He hecho cursos de gestión de empresas, mandos intermedios, cronometraje, animación sociocultural... bastante.

¿Habéis tenido contacto con el IAM?

Sí, pero más bien poco, cuando programan alguna actividad y quieren que participemos, alguna cosilla así... cuando se formó Málaga Cinco fuimos a darles un toque a ver si nos podían ayudar en algo.

¿Y os ayudaron?

Pues no lo recuerdo, hace ya tanto tiempo... yo creo que más bien ayudaron a presentar la idea en otros organismos.

A tramitar...

Sí, a tramitar, a presentarnos como un grupo interesante...

Empezasteis tanteando el terreno antes de daros de alta...

Sí, claro, empezamos de una manera... sin nada, y estuvimos mucho tiempo sin darnos de alta, dos o tres años, sin darnos de alta ni siquiera como cooperativa. Luego ya tramitamos los papeles, e hicimos la asamblea, elaboramos los estatutos... cuando empezamos a verle color a la cosa. Al principio es que, todo lo que hacíamos lo teníamos que tirar, porque empezamos sin saber nada, sin ninguna orientación. Se hicieron algunos cursillos al poco tiempo de estar la cooperativa, el cura buscó... unos cursillos del PPO, y las operarias que había, doce ó trece personas, se fueron 6 meses a Málaga, y allí las enseñaron, este organismo, PPO, las enseñaron a coser, a cortar, a patronaje... por lo menos para saber cómo era una máquina. Y a partir de ahí empezaron.

¿Sabes por qué se eligió esta actividad y no otra?

Por el tema de mujer, porque los hombres, cuando hicimos la cooperativa, los hombres eran la mayoría emigrantes. La idea principal era los hijos de los emigrantes, buscarles una actividad para que no se tuvieran que ir a los hoteles, entonces se habló de una fábrica de chacina, que los estatutos primeros nuestros son éstos, para hacerla, que pagarían un poco los padres,

participarían los padres de las niñas... porque la idea era ésa, que no se fueran... porque no había otra cosa que el campo y los hoteles, entonces pensaron en la costura, como lo más apropiado para las mujeres. Como eran más mujeres que hombres, pues costura. Como la gente pasó tanto en el extranjero, no querían que sus hijos pasaran... y como la mayoría de los hijos eran mujeres, pues fue textil. Y además los hombres no tenían tanto problema de paro, porque como siempre está el campo...

Y siempre ha sido cooperativa.

Siempre, desde el principio.

¿Qué medios económicos iniciales aportabais?

Al principio fue sólo trabajo, estuvimos un año o así, trabajo sin cobrar, eso fue lo que hicimos, con ese trabajo íbamos pagando las máquinas, acondicionando un local... que luego se ha reconocido una parte mínima de ese trabajo como aportación mínima.

¿Alguna vez habéis pedido un crédito?

Sí, préstamos a la inversión, y al principio también para la inversión. Han sido dos veces, el último fue en el año 92, de 15 millones, por un tema de reconversión nuestra. Lo hemos pagado nosotros, cuando hemos hecho inversiones así gordas, hemos hecho una ampliación de capital, y hemos ido, durante unos meses, aportando todas más de nuestro sueldo, como aportación voluntaria, aparte de la obligatoria de 150.000, que pagamos todas al entrar como socias. Y luego tenemos unas aportaciones voluntarias, que se aprueban en la Asamblea, pues por ejemplo que queremos un plan de inversión para el año que viene, y si hemos tenido beneficios, pues decimos de no repartirlo, sino dejarlo como aportación voluntaria de capital. Dejamos ese dinero ahí, y ayudamos en el tema de inversión...

Entonces normalmente vosotras afrontáis las inversiones necesarias, salvo ese par de veces.

Sí, porque esas dos veces fueron épocas malísimas, el año 92 fue pésimo en el textil, y no hubo más remedio que recurrir. Nosotros hemos tenido préstamos, uno muy pequeño de la Caja, y otros de familiares de socios de aquí. Luego siempre hemos sido nosotras, o hemos dejado de cobrar o cualquier historia.

Os habéis podido autofinanciar, y también en algunos momentos con esos ahorros de los emigrantes que me comentas.

Sí, eso al principio, pero de esas historias no me las conozco, porque yo no estaba aquí, pero al principio hubo un poco de eso.

¿Y ayudas o subvenciones?

Sí, bastantes, de todos los organismos. Sobre todo la renta de subsistencia, ayudas a la inversión, que si nosotros invertimos algo, ellos ponen a fondo perdido hasta un 30 %.

¿La Junta también?

Sí, y asistencias técnicas, para contratar a técnicos, a economistas, a mecánicos... las hemos tenido durante varios años, ahora mismo me parece que no tenemos, son unas ayudas que te dan hasta tres años.

Las ayudas que hay, ¿están adaptadas a vuestras necesidades?

Yo creo que sí, más fácil no te lo pueden poner, porque si me dan una ayuda a la inversión, lo lógico es que yo ponga lo más gordo, porque si no, estaríamos nada más chupando teta, y eso no puede ser.

¿Habéis hecho alguna vez estudio de mercado...?

Sí, al principio y después también. No hace mucho hicimos uno para el tema de pantalón de caballero de vestir, para abrírnos al extranjero, y hemos conseguido algunos contactos, hemos hecho muestrario y eso, pero al final no hemos... porque como estamos bien, pues cambiar, nos resulta muy complicado. Sabes que los cambios se hacen cuando las cosas no van mal, y la verdad es que deberíamos hacerlo, pero es complicado, son riesgos...

¿Tenéis algún gestor?

Tenemos nuestro gestor en común con Málaga Cinco.

Dificultades económicas...

Al principio, ahora no es que la cosa sea muy boyante, pero no vamos mal, y si nos hace falta, como no somos únicas, que estamos cuatro en Málaga Cinco, pues si a mí este mes me hace falta 8 millones para pagar las nóminas, pues me lo prestan las otras. No estamos facturando en común, pero el dinero casi está en común. Si por ejemplo Sierra Yeguas o Fuente Piedra se van a cambiar de nave, pues ahí estamos. Siempre procuramos no cambiar de nave dos cooperativas el mismo año, coordinarnos en lo que vayamos a hacer.

Los quebraderos de cabeza ligados a la constitución de una empresa, a los primeros años de dificultades, ¿cómo los valorarías de 1 a 10?

Lo que se necesita, entre 8 y 10, eso es que es la base, tú te vienes un poco abajo, y se te descuadra todo, ten en cuenta que esto es persona a persona, es continuamente.

¿Cuánto tiempo estuvisteis sin ver luz?

Tres años.

¿Y cómo mantuvisteis la empresa a flote?

Muy mal, esos tres o cuatro años, muy mal, aquello es que no era serio tampoco, era dando palos de ciego, porque no teníamos nadie de referencia, no había textiles nada más que la de Cueva de San Marcos... nosotros al principio, legalmente fuimos filial de Cuevas de San Marcos, en cuestión de papeleo y eso. La gente era muy jovencilla, las operarias muy jovencillas, los padres las sacaban de la escuela (si es que estaban en la escuela, porque hace treinta años...), las metían en la cooperativa para que no estuvieran en la calle, para que se fueran enseñando algo, tampoco esperaban mucho sueldo, a lo mejor cada dos meses le daban a la gente 5.000 pesetas... lo que se podía, y durante ese tiempo se iban pagando máquinas, los repuestos... y se enseñaban a coser. Todo el dinero que se precisó, salía del trabajo, excepto que en algún momento determinado algunos padres aportaran para comprar una máquina, si valía una máquina 25.000, de esas que ahora valen 500.000, a lo mejor la compraba un padre, y luego se le ha pagado. Se pagaba todo antes de cobrar, todo se pagaba primero, y si quedaba algún dinero, pues se pagaba a las operarias.

Ahora sois ochenta socios.

Me parece que son setenta y ocho socios, y cuatro contratados.

¿Cuántos son socios fundadores?

Es que somos peculiares. En este año que te digo, 91-92, nos fusionamos. Éramos dos talleres en el pueblo, uno que fundó el cura, y otro que montó el alcalde, el del cura el más antiguo. En ese año que te digo, nos fusionamos con el otro taller, que también pertenecía a Málaga Cinco, era una tontería en el mismo pueblo... entonces nos fusionamos. En el local del otro taller tenemos el corte y la plancha. Entonces fundadores de COTEXA, hay una, y del otro taller, pues no lo sé.

Entonces la plantilla va rotando.

Muchísimo, cada vez más. Yo lo pienso muchas veces, antes muy poca gente estudiaba, y había entonces mucha más gente dispuesta para la cooperativa. Ahora estudian mucho más que antes, hay menos personas para entrar a la cooperativa. A mí me van quedando las niñas que no se van a estudiar, o que fracasan y se cansan de estudiar, o los padres se cansan de tenerlas estudiando sin que les vaya bien. Ese tipo de personas es la que me viene, y las personas que entran aquí cada vez más tienen algún estudio, la ESO, algún módulo de FP, gente con carrera no viene nadie... Yo he llegado a tener en lista de demanda de empleo, ciento y pico, y ahora no tendré ni diez.

Porque se estudia más.

Y sobre todo porque... mi madre tuvo siete hijos, y yo tengo dos, y mis hijos serían la generación que entraría ahora. Mi generación tiene dos hijos si los tiene, y a lo mejor no queremos para nuestros hijos esto.

Para entrar como socio... ¿se entra de socio?

Depende. Tenemos una parte de personal, un 10% de los socios podemos tenerlos contratados. Los socios somos todos autónomos. Si yo llamo a una operaria, está 100 horas sin ganar nada, que es el tiempo que consideramos suficiente para que se suelte un poco y poder producir algo. Luego está seis meses de prueba, con un autónomo, período que llamamos aspirante a socio. Si al sexto mes la niña no alcanza el 90-95% de la actividad que nosotros pedimos, o es una persona problemática, rarezas, porque con casi todo el mundo nos quedamos... pues ya pasaría a socia directamente. Estamos dos años haciéndole un descuento de 6.800 más o menos, para que llegue a las 150.000 de capital social. Si quiere pagarlo antes, también puede. Luego llamamos personas por temporada con contrato de cuatro horas, para operaciones determinadas que ese tiempo nos cambia, o no tenemos personal para eso, gente de plancha... o personas que vienen a apuntarse, o no las quieres llamar para aspirante, porque no te gusta cómo es, la ves follonera, ves que no va a salir bien... pues las llamas con un contrato de esos, y cuando pasan los 3 años, pues la admitimos como socia o la echamos a la calle.

Cuando una socia se va, ¿se le devuelve el capital social?

Sí, tenemos cinco años, para devolver el capital obligatorio y el voluntario, pero lo estamos devolviendo antes. Tiene que avisar con tres meses de antelación, para que sea una baja voluntaria justificada. Si se va antes de los tres meses, no es justificada, y se le descuenta parte del capital social, hasta un 20%. Se han dado casos de gente que les ha salido otro trabajo que les interesaba más, y han avisado dos semanas antes.

¿Qué se hace si se disuelve la cooperativa?

Se paga todo lo que se deba, los fondos que se tengan que pagar a la Junta, y si queda algo, se reparte a los socios.

Tenéis nóminas, ¿cuánto ganáis?

Varía mucho, más de 120-130 [miles de pesetas] no ganan las operarias, ni menos de 70. Los mandos cobran más, estamos cuatro personas sobre las 150 más o menos. Las nóminas varían según la antigüedad, la actividad, las horas... de un montón de factores. En plus se llevan un pico, operarias de mi antigüedad cobran 20.000 mensuales por la antigüedad, y luego las operarias que entran nuevas, que llevan un año, cobran 1.400. Luego hay otras primas que son iguales, porque 5.000 mensuales son a las asistencias, si no pierde más de cuatro horas al mes; 5.000 a la calidad; 1.500 por la puntualidad, por no llegar tarde más de diez minutos al mes. Y luego los otros son minutos de producción, si se produce más del 100%, esos minutos se pagan más caros, porque si tú trabajas ocho horas y produces nueve, porque eres más rápida... hay gente que aprovecha mucho el tiempo, gente que viene por las tardes, ahora en junio hay muchas que vienen por la tarde, porque quieren más dinero para el verano... los sábados se pagan extras también, se pagan horas extras, los sábados que se trabajan, que son más o menos uno al mes. Mucha gente de aquí, cobran más que su marido, porque las fábricas de por aquí, que no hay mucho, las de muebles, la aceituna, cobran menos, porque cobran 95.000-100.000. Entonces muchas de aquí son cabeza de familia, porque son las que más ingresan.

Al final de años haréis cuentas...

El jueves tuvimos la reunión del balance, la cuenta de resultados del año anterior, en esa asamblea se ve qué hemos invertido, cuánto hemos ganado, qué se ha pagado, qué hemos ingresado... y el resultante, pues qué hemos tenido de beneficios, 4 millones, pues el 50% lo dejamos para los fondos (el 30% para reserva y el 20% para fondo de promoción cooperativa), y el resto pueden acordar repartirlo, normalmente como las asambleas son en junio, se hace el reparto en agosto, o se decide dejarlo como fondo voluntario para alguna inversión, ya depende de las necesidades de la cooperativa.

Los que tenéis contratados, ¿qué tarea hacen?

Como otro socio, una en la máquina, dos o tres en plancha...

¿Y mecánico?

Tenemos dos mecánicos.

¿Y transportista?

Uno pero no es nuestro, nos hace portes cuando lo necesitamos, pero las prendas nos la traen y recogen el cliente.

¿Tenéis el mismo ritmo de trabajo todo el año?

Hay meses que se trabaja menos, y otros que sube. El mes de septiembre, por ejemplo, baja, porque son los cambios de temporada, son meses en los que no se ha lanzado todavía la campaña, que están pendientes de que les entren los tejidos... porque como cada vez se compra con menos tiempo, para no tener esos stocks y no hacer esa inversión, pues el ciclo se acorta... el mes de abril también es malo.

Para las épocas más duras de trabajo...

Damos más horas por la tarde, no toda la cooperativa da más horas, porque no puede trabajar toda la cooperativa, y buscamos gente de fuera, contrato por horas, de un mes, quince días...

¿Cuál es el horario?

El grueso es de 7:00 a 15:00, un 20% de las horas se dan por la tarde.

¿Se les exige algún perfil al trabajador?

Perfil no podemos pedir, porque no tenemos gente, entonces llamamos a cualquiera. Sí tenemos una especie de cursillo establecido, que lo hacen en estas 100 horas establecidas. Y tenemos determinadas las operaciones, cuánto tiempo se necesita para esta operación al 100%, cuánto para esta otra, como yo ya sé para qué operación voy a llamar a esta niña, pues la voy orientando en la actividad que sea, está más o menos estipulado la formación que va a llevar cada persona.

Trabajadores no tienes porque se van fuera, no porque haya alternativas de trabajo.

Alternativas de trabajo aquí no hay. Una operaria se salió para irse a los hoteles, pero la mayoría de las que se van de aquí, no es para trabajar en otro sitio, sino para quedarse en su casa porque ya tienen el 2º hijo, o lo que sea. Una se fue porque abrieron una nave en el polígono, ella tenía Administrativo hecho y la llamaron para ese puesto. Otra se ha ido porque tiene un problema de tendones en la mano, y el trabajo la perjudicaba. La semana pasada jubilamos a una, me parece que es la primera que se jubila en el textil en Andalucía. Pero que no se van a trabajar a otro sitio, aquí no hay. Tú te puedes ir a trabajar al campo en el invierno, acumulas el paro agrario, y luego estás cobrando el paro sin trabajar. Y para eso, la gente que tiene el 2º hijo se ha ido, trabaja en el campo, y luego están cobrando el paro... pero ya por ese tema, porque no les trae cuenta irse al paro.

¿Tenéis alguna actividad a domicilio?

Quitar los hilos, el pelado se da a la calle, pero con contratos de dos horas diarias. Tenemos todo legal, la mujer que limpia no, porque ella no quiere.

El local es vuestro.

Es en propiedad. Tenemos una nave en el polígono, el trato con el Ayuntamiento es que ellos nos hacen aquella nave, y nosotros le damos ésta y le devolvemos la otra. La otra nave se la hicieron a la otra cooperativa, el contrato era de por vida, mientras existiera la cooperativa, y ahora les hace falta para un museo, entonces se les ocurrió la idea de hacernos una nave, y nosotros le damos ésta y le devolvemos la otra.

¿No estáis bien aquí?

Sí, pero estaríamos mejor todos en la misma nave, y no en dos. Yo estoy todo el día dando vueltas para subir pantalones del corte, bajar pantalones para allá...

¿Qué maquinaria tenéis?

Procuramos tener la mejor. Siempre estamos invirtiendo en maquinaria, vamos a las ferias de maquinaria, a las buenas, y siempre estamos invirtiendo.

¿Tenéis vehículo?

Sí, un furgón que va y viene a la otra nave.

¿Internet?

Estamos en ello.

¿Hay algo que quisierais mejorar?

La nave, necesitamos un sitio donde pueda estar todo el proceso junto, desde el corte hasta el acabado, entonces lo podría coordinar mejor, sabes por dónde te vienen las cosas y por dónde van, para las entradas, para las salidas... A lo mejor allí estamos hasta la bola, y aquí tengo a una sin hacer nada dos horas, pues para dos horas no me interesa coger el coche y llevarla allí, tener que explicarle lo que tiene que hacer... Es que la otra nave está a 1 kilómetro.

El proceso lo tienes entero.

Entero, aquí nos llegan los rollos de tela y mandamos los pantalones a la tienda.

¿Cuáles son las ventajas del cooperativismo?

Como llevo tantos años siendo cooperativa, a lo mejor si pudiera elegir elegía otra cosa. Porque la gente demanda un puesto de trabajo y un sueldo y punto, y todas las demás historias, pasan. Esto se parece cada vez más a otro tipo de empresa. Las ideas que teníamos al principio, las ideas cooperativas... porque nosotros es que hemos pasado muchas etapas, una de las primeras etapas, era prácticamente una familia, luego hubo otra etapa en la que se tenía en cuenta que, además de ser tan amigos, había que facturar e ingresar. Y otra etapa donde todo el mundo participaba en todas las decisiones, y la empresa era rentable, entonces la idea del cooperativismo, mantener el cooperativismo con todos sus ideales, y la empresa, todo junto, eso es posible, pero es muy complicado, tienes que tener un grupo de gente que estén muy mentalizados, que no dejen pasar ni una. Esto es muy bonito, muy democrático, pero... amiga mía. Hasta que aquí se asumió la idea de que hay una Asamblea soberana, que elige a un Consejo Rector, que ése es el que parte el bacalao durante los 4 años que está, te guste o te disguste, y si no te gusta montas una asamblea y lo quitas... (eso ya no lo hace nadie, eso antes se hacía aquí, ahora ya no lo hace nadie), y que el presidente es el que representa, y es al que yo, técnico de esta casa, es a quien yo tengo que darle cuentas, de por qué este mes me he pasado 500.000 de lo presupuestado, o por qué mis beneficios no han sido 1 millón... a esas personas, al Consejo Rector, tengo que rendirles cuentas. Y sin embargo, a esa misma persona en la máquina, yo soy quien le doy las órdenes, puedo yo ir a exigirles a ellas. En esta mesa están por encima de mí de todas, todas, pero en la máquina, si hacen algo mal, las puteo vivas. Ese doble rol, es muy complicado. Antes eso se confundía muchísimo, no les entraba en la cabeza que siendo del Consejo Rector, yo les pudiera... 'tú eres operaria y tienes que producir tanta cantidad, y a la tarde, te vienes y me pides cuentas y yo te las doy, y no admito tonterías en tu máquina'. Te estoy poniendo un caso, pero es que hay muchos, porque el Consejo Rector son cinco personas, a lo mejor existe un Consejo Social también... es mucho más cómodo, si tú estás en otra empresa, sabes cuál es el encargado y cuál es el gerente, y cuál es el que me tiene que putear a mi, y yo si gana o pierde esta empresa me tiene sin cuidado.

Trabajar para alguien y sin complicaciones.

Aquí cada vez más se parece a una empresa, y cada vez más se confunden los papeles, en el sentido de verme a mí como la que las puteo, y yo me reúno aquí una vez al año para darme unas cuentas que yo no entiendo. Entonces esto es ya la fábrica, antes era la cooperativa. Hay un grupo de gente importante, estamos unas cuantas, las que tienen más antigüedad, que entienden todo eso, pero que también están de acuerdo con este nuevo sistema, porque yo cada día estoy más de acuerdo, yo personalmente, que fui una de las abanderadas del cooperativismo, no solo aquí, sino en el grupo, fui presidenta de Málaga Cinco muchos años, fui una de las fundadoras, llevé esa bandera por toda Andalucía, expliqué... he estado mucho tiempo en FECOA, la federación del cooperativismo, y me lo he creído, y me lo creo, pero creo en el cooperativismo para grupos más pequeños, y quizá otros grupos con más poder

económico. La confección es una de las actividades peor pagadas, todo lo que lleve mucha mano de obra... Y aquí podemos cantar victoria, que somos de los que más ganamos en la comarca, somos unos de los grupos que mejores salarios pagamos, porque pagamos unos salarios medio decentes, y además pagamos 33.000 pesetas de autónomos por persona.

¿Tenéis flexibilidad de horarios?

Hay dos partes, si eres un socio, tu horario es de 7:00 a 15:00, y no te lo puedo partir. Pero si hoy pierdes dos horas porque tienes que llevar a los niños al médico, las puedes echar por la tarde, pero ese tiempo te cuenta a ti para el plus de la asistencia, la asistencia es de 7:00 a 15:00, incluso con baja médica, se pierde. Cambiar un día por una causa determinada, se puede, pero continuamente no, para eso se pierde la condición de socio. Si tú necesitas una hora todos los días para el niño, colegio, comidas o lo que sea, se deja de ser socio, ya eres trabajador. Tenemos socios que se han ido de excedencia, y han vuelto como trabajadores, teniendo sus plus congelados, en el momento que digan 'ya puedo volver a ser socio', recuperan sus primas, pero como trabajador no las tienen. Y han vuelto como contratados porque no pueden dar las ocho horas. En el momento que te vas de excedencia, se te congela todo hasta que vuelvas como socios.

Poner de acuerdo a tanta gente...

Eso porque el Consejo Rector funciona, si no, no hay manera. Lleva ya las cosas masticadas a la Asamblea. Hay dos asambleas al año, una en enero-febrero, para aprobar el presupuesto de ese año, y otra en junio para aprobar el resultado del año anterior. Y luego si hay algo, una decisión muy importante, una ampliación de capital, que ya se prevé en la del presupuesto... hace años que no se hace una asamblea extraordinaria.

¿Hay alguna decisión que se haya tenido que frenar por falta de acuerdo?

Sí, alguna ha habido, porque hay cuestiones que forzosamente tiene que aprobarlas en asamblea, hubo algún tema que se echó para atrás, pero no muy importante, luego se ha resuelto. Pero cosas importantes no se han echado para atrás, porque entonces el Consejo Rector se va, es que si tú me has elegido a mí para esto y luego no me apoyas en lo que creo que es lo mejor para la empresa, y tú no me crees, pues yo me voy.

¿Hay mucha cooperativa en la zona?

De aceite, y las textiles. De otra cosa no, hubo una de construcción, pero ya no existe.

El sentido de la necesidad de unidad para hacer cosas...

Eso está arraigado en cada casa, porque las cooperativas de aceite se hicieron para eso, para conseguir mejores precios, para el abono más barato, para que su aceituna salga mejor... y aquí, casi todo el mundo tiene algún olivo. Porque además los padres, todo el mundo entiende de cooperativas, que muchas veces tenemos problemas porque el padre dice esto o aquello, y a lo mejor el sistema de las cooperativas del campo es distinto al nuestro... Pero que sí, que la mayoría de la gente, al tener tierras, están metidos en cooperativas, y saben de qué va.

¿Y la gente se une para asumir proyectos en común?

Es curioso, pero este pueblo no, y los de alrededor sí. Este pueblo es muy peculiar, en las pasadas elecciones por ejemplo, ganó el PSOE, y no habían pasado seis meses, y habíamos tenido tres alcaldes distintos. Pues no se oyó ni una protesta en la calle, ni una manifestación, sólo oías en las tiendas... pero que no es un pueblo que se plante y pida explicaciones. Yo creo que tengo recortes de una manifestación que hubo en los primeros días de la democracia, por

algo del trabajo, y otra contra la droga, porque detuvieron a un hombre que traficaba, que era del pueblo, y una asociación antidroga de aquí, convocó una manifestación antidroga, y fue todo el pueblo. Pero ya está, la gente no se une para nada.

¿Y haría falta que la gente se uniera?

Sí, claro, para muchas cosas, para barbaridades horribles que se han hecho aquí, a nivel político más que nada, lo del alcalde que te he contado, no saber qué alcalde toca hoy. O cuando se reivindica algo para la comarca, como el hospital comarcal, antes de que se abriera el de Antequera, se han hecho sentadas y manifestaciones de los otros pueblos, y aquí no. O para la carretera, que es muy mala la que lleva a Cuevas, pues nada. Ahora, monta una fiesta, o algo cultural, y eso sí.

Pertenecéis a FAECTA, y a Málaga Cinco.

Sí.

¿Cuánto se puede llegar a facturar el año?

Entre 170 y 200 millones. Y en los últimos cinco años se ha visto un aumento importante.

¿Crees que es real lo que se dice sobre las ventajas económicas de vivir en el mundo rural?

Para nada, en todo caso el que tenga un huerto, pero eso era más antes. Tienes las ventajas de que en un momento dado, tu vecina se puede quedar con el niño, conoces a los vecinos, sabes que te pueden echar una mano, y te sales a la noche a la puerta, y conoces a todo el mundo. Pero en consumo no, porque el consumo en los pueblos es altísimo, y este pueblo tiene un nivel de vida altísimo, y éste es uno de los pueblos más ricos que hay en la comarca.

¿Por las tierras?

Que hay mucho dinero, y se consume mucho. No tienes más que mirar las casas, están bien hechas... La gente tiene rentas de Alemania, tierras, el paro... aquí, el que menos lo parece, tiene un apartamento en Málaga. Aquí se vive bien.

Es habitual que aquí muchas mujeres ganen más que el marido.

Es habitual, sobre todo porque cada vez se da menos la situación de ilegal, de estar cobrando el paro y trabajar en otra cosa. Lo primero que no te lo permiten, porque si estás en el paro, te llaman del INEM. Pero se dan casos que a lo mejor el marido es del campo, luego está 6 meses en la obra, sus ingresos son inferiores.

¿Tienes otros ingresos en casa?

Sí, mi compañero (no estoy casada), y un hijo que tengo con 20 años.

¿Su trabajo tiene que ver con esto?

No.

Los clientes...

El cliente principal es Industrial Pantalonera, de Toledo, que trabaja para El Corte Inglés, y la otra es de Madrid, pantalones chinos. Tengo algo también en un cliente en Loja, pero en menos medida.

¿Cómo os disteis a conocer?

El gerente, fue el que buscó el contacto.

Las ferias a las que vais...

De maquinaria.

Las materias primas os la traen los clientes...

Sí, pero los hilos no, los compramos en Málaga. Compramos también alguna fonditura, en Albacete, y poco más. La maquinaria de Málaga o Córdoba.

Los planes de futuro pasan por la nave. ¿Hay hijas, sobrinas... nuevas generaciones que tengan pensado trabajar aquí?

Hay ya trabajando aquí, hijas de socios. Si tienes un hijo, tienen un poco de preferencia, entra antes una hija de socio que otro que no lo sea.

¿Hay competencia desleal?

Mucha, porque hay mucha confección en las casas, incluso de socios que han estado aquí, y que montan una máquina en la casa, y eso no hay quien lo controle. Por eso te digo que en los pueblos se vive muy bien, puedes estar cobrando el PER, y trabajar en tu casa con la máquina. ¿Que es un trabajo inestable? Pues sí, estás agobiada, a lo mejor dos meses estás trabajando mucho y luego no...

¿Os hacen daño?

Sí, hombre en el tema de los pantalones nuestros no, porque eso no se hace en la calle. Pero luego hay toda una gama de productos que se hace en la calle, que están tirando los precios por los suelos. Por ejemplo nosotros estuvimos haciendo a Mayoral el pantalón de niño de vestir, y no había manera de competir, no podíamos trabajar con ese precio. Esos pantalones los están haciendo unas vecinas mías, a 150 pesetas, y yo los hacía a 255.

Comunicaciones...

Muy bien, estamos a 40 minutos, y ya cuando hagan la autovía hasta Córdoba, mejor, porque estamos justo en el centro, y estaremos conectados con Córdoba, Granada...

Servicios sanitarios...

Tenemos un centro de salud 24 horas, y luego el hospital comarcal de Antequera.

Educativos...

Hasta ESO, hay instituto de Secundaria.

¿Qué más echa de menos en el pueblo?

Echaba de menos el instituto, pero lo abrieron hace dos años, porque me parecía una putada que los niños con 11 años tuvieran que irse a Antequera o Archidona. Y el centro 24 horas también está muy bien, es que está bastante bien de servicios el pueblo, salvo que necesites alguna especialidad.

¿Hay guardería?

Sí, también está preescolar. La guardería está muy bien, porque entran los niños a las 8:00 y salen a las 17:00, comidos ya, es municipal y se paga muy poco.

¿Aquí no tenéis?

No, la teníamos previsto en la otra nave.

¿Y la vais a abrir?

No sabemos, porque es que no nacen niños. Cuando nació mi hijo, nacieron cinco niños, y fue una excepción. Este año van a nacer dos... a lo mejor nos lo planteamos porque ya estamos más lejos, en el polígono.

19) MAGA
Noviembre 2001. Villanueva del Trabuco.
María. 45 años.

La entrevistada se dedica a la venta ambulante junto a su marido. Afirma que se trata de una filosofía de vida más que un negocio, y esta forma de entender la vida ha sido constante desde su juventud.

¿Qué hacéis exactamente?

Mi marido y yo vendemos en ferias, como FEMMA y de otro tipo también. Nosotros somos socios, somos pareja, pero además compartimos negocio. Los dos pagamos autónomo por venta ambulante, venta de artesanía. Yo no tengo local, lo que tengo, verás, es mi casa, un pequeño almacén en mi casa. Adquiero los artículos, los tengo allí, y los llevo a las ferias. Las ferias son pagando normalmente, llevas tus credenciales, pagas el canon, obtienes tu puesto, y ya está.

¿Cuánto tiempo llevas en la actividad?

Muchos años, cuando dejé de estudiar y empecé a vivir por mi cuenta, ya empecé este sistema de vida. Antes vendía bisutería, cosas de ésas. Nosotros siempre hemos hecho cosas, pero dejamos de hacerlo nosotros porque la artesanía de estos países está bien hecha y sale más barato que hacerlo tú. De Asia mayormente. La venta ambulante es dura, pero tiene la ventaja de que al viajar conoces, nos gusta el viaje... estas ferias sirven para una relación humana, conoces mucha gente, haces amistades, conoces distintas maneras de ser... ese mundillo nos gusta, es una forma de vida, una filosofía de vida. Luego la casa la tenemos en el campo, en un cortijo, y como es grande, en una habitación almacenamos las cosas, y luego tenemos un furgón, que es con lo que nos movemos.

¿Se puede vivir con esta actividad?

Depende a lo que tú aspire. Yo tengo para lo que yo necesito, no me falta de nada, tengo casa, comida, ropa, coche... Si tú aspiras a tener mucha... entonces no. Con esto pues, lo veo más interesante, más creativo, en vez de trabajar para alguien, lo haces para ti. Hombre, para tener dos viviendas a lo mejor no te da... aunque también depende de lo que te quieras implicar, si te quieres embarcar en más cosas... Mis necesidades básicas están cubiertas, en mi familia somos mi pareja, mi hijo y yo, y yo no me quejo la verdad. Tenemos lo normal, para el niño estudiar, y todos vivir.

¿Contactos con el IAM, Ceder...?

Sí, bueno, este puesto de FEMMA en concreto se ha hecho a través del IAM, con sede en Málaga. Pero yo soy un poco autónoma, también en ese sentido. Siempre he buscado mi independencia, y pienso que trabajando es como la voy a encontrar. Entonces, prefiero no depender de organismos para desarrollar mi actividad. No estoy ni en contra ni a favor, quiero decirte que mi sistema de vida, pues para vivir necesitas trabajar, y es lo que te da la independencia económica, y teniendo eso... Yo trabajo para vivir, no vivo para trabajar.

¿Os han dado algún crédito, subvención...?

Para esto no hemos pedido... Nosotros comenzamos con un puesto hippy, primero hacíamos bisutería, nosotros grabamos, cuando hacemos ferias como la de agosto, las de pueblos... grabamos pequeños corazones de bisutería, también grabamos en cerámica, mi marido graba en metal...

¿Cuál es tu formación?

En esto somos autodidactas. Yo tengo Magisterio, y lo ejercí durante unos años, pero luego, por circunstancias, lo cambié, cambié mi sistema de vida, diferente totalmente. Y para esto, tienes que tener un poco de gusto, y pulso. Así empezamos. Para la venta nunca hemos pedido subvenciones, con lo que vendemos vamos progresando.

Otros ingresos en tu familia...

No, nosotros vivimos de esto, con ferias artesanales y ferias de ocio, como la de agosto. Llevamos las dos cosas, un tipo de ferias para el material de artesanía, y otro tipo de ferias para el otro material. Se va complementando una cosa con la otra, lo tenemos que hacer así. Y llevamos cosas de importación, y también grabados nuestros: mecheros, colgantes, cerámica, pulseras, el reloj que llevo. Son cosas de distinto nivel adquisitivo, porque las cosas de importación son más caras, y eso no lo llevas a las ferias de... las del cachondeo, porque la gente que va a una feria de agosto, o a una feria de éstas de diversión, no va comprarse una pieza de artesanía, lo que se compra es alguna bisutería, algún grabado con su nombre o su horóscopo... entonces, dependiendo del carácter de la feria, llevas unas cosas u otras. Las cosas de artesanía las llevas a ferias más serias. Nosotros tenemos las dos posibilidades.

¿Tenéis algún colaborador?

Estamos mi marido y yo, nadie más. Somos autónomos. No tenemos a nadie, porque nunca se sabe lo que es justo, digo a la hora de remunerar. Lo que hacemos es abarcar lo que podemos hacer nosotros, y no ir a más.

¿Qué me dices de la facturación anual?

No sé, porque nosotros compramos material según se te va acabando, al final no te queda nada, pero vas viviendo. Yo no hago cuentas, por ejemplo no te puedo decir lo que ganamos al mes, porque yo no vivo al mes, vivo al día. Si estás pagando una hipoteca, o un gasto fijo, pues sabes que tienes que apartar... eso te administras. Los ingresos, yo no voy... cada mes tengo tal ingreso, sino que voy haciendo según la feria.

¿Cómo es vuestro ritmo anual de trabajo?

En octubre son las últimas fiestas. En noviembre está FEMMA, y luego a primeros de diciembre ya tengo un mes entero en el Parque, en Málaga, los puestos que se ponen en el Parque, allí tengo un puesto. En enero, después de las navidades, es un tiempo muerto hasta marzo, que tienes que tener previsto, cuando hay ferias, para que puedas mantenerte esos meses. Lo que hacemos en ese tiempo, es preparar material, yo grabo unas tazas de cerámica... vamos preparando cosas, siempre hay cosas que hacer. En mi casa, pues los muebles por ejemplo los hemos hecho nosotros. También tenemos animales, tenemos gallinas... Nuestra forma de vida es un todo, no sé si es productiva, pero es buena.

¿Cuál es tu radio de acción?

Donde hay una feria... Ya con los años tenemos los sitios, llamamos por teléfono a ciertos sitios, por ejemplo tenemos una en Cáceres. Nosotros antes íbamos por toda España, ahora ya tenemos una feria en Cáceres, tenemos en Ceuta, en Madrid... vamos en el furgón, hasta que se acaba la feria.

¿Cuánto se puede llegar a vender en una feria?

Esta es la primera vez que vengo a FEMMA. Yo vivo de ello, no sé la facturación, pero vivo de ello. Y mi hijo ya está viviendo con su mujer, ya no vive con nosotros. Cuando era pequeño, a

veces lo traía conmigo, pero normalmente lo tenía en el colegio, en una residencia. Eso sí me lo podía permitir.

¿De dónde proceden los productos?

Es artesanía de Oriente, pero hecho por adultos, no por niños explotados. Y la materia prima de lo que yo decoro, viene de Valencia, a veces de China... y yo lo compro en almacenes.

¿Pertenece a alguna asociación?

No, yo voy por libre.

La vida en el campo...

Me gusta, procuro que mi vida sea lo más natural posible, lo que pasa es que gastas gasolina, y cosas que no puedes evitar. En el pueblo tenemos ambulatorio, un supermercado chiquito, yo tengo teléfono... hombre es un pueblo pequeño, no puedes exigir que tenga... yo para el hospital tengo que ir a Antequera o a Málaga. En el pueblo hay un movimiento, y ahora en los pueblos se vive muy bien, porque no hay los problemas que tienes en la ciudad, el tráfico, la inseguridad... yo voy al pueblo y no cierro el coche con llave. Se tiene la idea de que los catetos... y no es así, yo veo a la gente que está preparada, hoy en día la información está al alcance de todos, y los de los pueblos están preparados, en general se ve una dinámica buena, bastante bien preparada, con los que yo me relaciono, y muchas ganas de aprender.

20) POSADA MESÓN MUDÉJAR**Marzo de 2002. Árchez.****Dolores. 37 años.**

Loli es la titular de un establecimiento que ofrece 5 habitaciones y un servicio de restauración tradicional, con platos típicos elaborados con ingredientes naturales que proceden de la zona. Ella es autónoma, y su marido figura como trabajador con contrato indefinido, al igual que el cocinero. Su hijo de 15 años colabora como camarero los fines de semana, porque no quiere estudiar. Loli se encarga de la cocina junto con el cocinero, y de todas las tareas ligadas al servicio que ofrecen, mientras que Serafin, su esposo, se encarga de la esfera pública.

Cuéntame cómo fueron los inicios.

Con la posada llevamos tres años, y con las habitaciones, dos años. La cosa vino porque los dos teníamos experiencia en la Hostelería, he estado trabajando en Tenerife, en la Costa del Sol... Yo soy muy imaginativa, me gusta mucho la decoración, las cosas antiguas, y tengo muchas ideas. Vimos la casa en ruinas, y se me ocurrió la manera de restaurarla. La compramos y al año la abrimos.

¿Qué formación tienes?

Nada, yo he aprendido solita, trabajando tantos años en hoteles.

¿Cuánto capital inicial se necesitó?

Invertimos 24 millones, el 25% del CEDER, y el resto con una hipoteca.

¿Has recibido ayudas de los organismos?

Mira, aparte del CEDER, nada. El Ayuntamiento está de pena, más que ayudar, obstaculizan. Aquí no hay nada más que el mesón, y la torre mudéjar. Pero el entorno es precioso, el río es precioso... y no lo preparan, no lo habilitan para que vengan los turistas, no promocionan ni facilitan las iniciativas, porque la nuestra por lo menos, no nos dan nada, ni siquiera para publicidad ayudan. Fíjate que les propusimos hacer unos folletos a medias, pagándoles una parte, para promocionar todo el pueblo, la torre... y todo fueron pegas.

¿Cuáles fueron las gestiones para arrancar?

Estuvimos un año para reformar, con las licencias... Mientras tanto cobrábamos el paro, que no terminamos de cobrar porque abrimos antes. Fuimos al INEM para buscar cocinero, y desde el principio estuvimos los tres dados de alta. El papeleo y eso, nos ayudó un asesor, el mismo que tenemos ahora.

¿Y las dificultades encontradas?

Mucho trabajo, eso siempre, y para el dinero, pues nos dieron la ayuda, y con el crédito... Estamos pagando muchos gastos, los seguros, el sueldo del cocinero... pero vamos tirando.

¿Cómo calificarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que conlleva iniciar y mantener una empresa como ésta?

Bueno, eso antes, ahora y siempre. Un 12 diría yo.

¿Estás en la etapa de inicios difíciles?

Ha ido bien, el 'boca a boca' funciona muy bien.

¿Tenéis otros ingresos familiares?

Nos dedicamos a esto nada más, y tiramos para adelante, no tenemos un gran sueldo, pero pagamos todo, todo está al día, el sueldo del cocinero, los seguros... Tampoco gastamos en comida ni alojamiento, porque comemos en el mesón y vivimos aquí.

¿Cuáles son las épocas de más trabajo?

Pues el mes de febrero es buenísimo, y eso que nadie lo quiere. Junio puede que sea algo más bajo. Para cuando hay más movimiento, mi hijo nos ayuda, como no quiere estudiar, pues que colabore.

Tienes un cocinero. ¿Algún trabajador más?

El cocinero es de aquí. Lo que pasa es que para encontrar trabajadores... te ves negra, yo estoy frita por encontrar una mujer que me eche una mano, que acabo agotada: las habitaciones, los desayunos, los almuerzos, atender a los clientes, las cenas... no paro. Y nada, no encuentro mujeres, porque aquí cobran el PER, echan sus peonadas y tienen para el subsidio, con ese poquito y lo del marido, se conforman, porque no quieren trabajar la jornada completa ni de forma continua, y menos los horarios de la hostelería.

¿Tienes algún perfil para los nuevos trabajadores?

De exigencias nada, si no encuentro nadie... lo que venga, bienvenido sea.

¿Hay alternativas laborales en la zona?

Tienen las pasas en el pueblo, y para las peonadas se van a los pueblos de alrededor. Ellos se van a la construcción y a la Costa. Entre una cosa y otra, sacan las familias para adelante.

¿A cuánto ascienden vuestros ingresos?

No te lo puedo decir, porque no llevo las cuentas. Te digo lo de antes, se va pagando todo con desahogo, y tenemos un huerto que arregla mi suegro. Pero nada más.

¿Qué equipamiento tenéis?

El local es nuestro; tenemos informática e Internet, y el huerto.

¿Cuál es tu radio de acción?

De Málaga capital nos vienen mucho, también de Sevilla, Madrid, Burgos... Y del extranjero nos vienen de Holanda, de Inglaterra...

¿Y el marketing y comercialización?

Tenemos trípticos, el 'boca a boca'... Y muchos periodistas que nos han hecho reportajes gratis, han venido muchos fotógrafos. El otro día estuvieron los de la revista 'Viajar', de incógnito, no nos dijeron nada hasta que se fueron. Esto de la prensa nos ha dado mucha vida.

En cuanto a los planes futuros...

Si tuviera dinero, invertiría en construir casas rurales, al lado tenemos unas casas antiguas, que están pared con pared, le hemos echado el ojo. Y también me quitaba de la cocina, que no me gusta nada. Para lo primero estamos esperando a ver si nos desahogamos un poco. Y lo segundo, chiquilla, no encuentro mujeres, esto es desesperante.

¿Qué es lo que más te preocupa?

Mira, un poco de dinero que nos vendría bien, y las mujeres, que no encuentro una dispuesta a venir jornada completa. Y también la falta de cooperación del Ayuntamiento.

¿Esta actividad ha sido bien recibida por los vecinos?

La gente de aquí nos hace pocos favores, hasta nos desvían los clientes. El otro día venía por la calle, y delante mía iban unos vecinos, que no me habían visto. Se paró un forastero y les preguntó por el mesón, ¿y sabes lo que hicieron? Le mandaron para el bar del río. Lo que pasa es que no son conscientes de lo bueno que es que haya actividad en el pueblo, la diversificación es lo mejor, que de la gente que nos viene al mesón se beneficia todo el pueblo, el bar, el restaurante, el supermercado, el que vende vino... porque si hay más establecimientos como el nuestro, eso no lo tienen que ver como competencia, sino como atracción de tantísima gente que hay demandando turismo rural, y con lo bonito que es esto... Además, que hay que crear tejido empresarial, para que no se vayan los jóvenes.

¿Consumes actividades o servicios de la zona?

El cocinero es del pueblo. Las verduras son de un hombre de Cómputa, y los productos para la cocina, normalmente los compro en el centro comercial, porque aquí sale más caro. Pero a mis clientes, yo los mando al bar cuando estamos llenos en el mesón. Si nosotros queremos que haya ambiente, riqueza...

¿Hay servicios a las empresas en el entorno?

La asesoría es de Vélez, aquí no hay ni Banco, ahora están construyendo una Caja de Ahorros.

¿Pertenece a alguna asociación?

Yo no tengo tiempo para nada, tengo un crío de dos años. Serafin es el que va a reuniones, a lo que sea.

¿Hay unidad en la zona?

Nada de nada, y sería muy conveniente que éstos espabilaran de una vez.

Respecto al nivel de vida en el pueblo, las comodidades...

La carretera de montaña que va para Algarrobo está bien. La guardería es la de Cómputa, mi marido lleva al niño todas las mañanas. El transporte público no sé, porque no lo uso, aunque pasa una vez al día. A mí me lleva y me trae Serafin. El Centro de Salud sólo abre dos días a la semana. Y los niños tienen que ir a Cómputa desde los diez años. Mira, yo echo mucho de menos la ciudad, he estado muchos años en Marbella, Tenerife... y me gusta lo urbano. El paisaje y la tranquilidad está bien, para quien le guste, o para unos días, unas vacaciones. Lo que pasa es que estoy tan ocupada que no tengo tiempo de aburrirme.

¿Alguna vez has notado diferencias salariales por género?

En mi experiencia en hoteles, sí lo he notado.

21) INMACULADA LÓPEZ LIÑÁN.**Febrero de 2001. Benajárate.****Inmaculada. 38 años.**

Inmaculada es decoradora de interiores aunque su formación artística es más amplia. Se define como emprendedora porque su situación jurídica fluctúa según la demanda de trabajo.

¿A qué te dedicas exactamente?

A la pintura artesanal decorativa, decorando habitaciones y demás, me oriento más a la pintura mural que a objetos mobiliarios.

¿Siempre has hecho esto?

Antes de esto he hecho otras cosas relacionadas con la artesanía: papel maché, escultura en pasta de papel... pero ahora me dedico a la pintura decorativa.

¿Tienes local?

No tengo local ni taller, sino que me hacen encargos por ejemplo para decorar una habitación en un hotel, o una casa, pues allí voy hasta que termino el trabajo. En el futuro me gustaría tener un estudio que a la vez fuese taller y lugar de exposición. Cuando trabajaba en objetos pequeños, lo del papel maché y demás, los llevaba a ferias, pero ahora no, porque no voy a llevar la habitación que he decorado. Ahora mismo en mi propia casa almaceno lo que necesito para trabajar, como pintura y herramientas. Lo que sí tengo es ordenador en casa. En los lugares donde me encargan la decoración, es donde desarrollo la actividad.

¿Cuál es tu situación jurídica?

No tengo empresa, y mi situación jurídica depende de los encargos: si me hacen un encargo, me doy de alta en autónomos. Si me encargan algo de cierta envergadura, donde necesite ayuda (por ejemplo decorar una habitación, donde se precisan muchas horas), recurro a otras personas que se han dado de alta en autónomos, o bien los he contratado, según la situación. Mi situación particular fluctúa según los encargos. Mira, ahora mismo hago dos cosas a la vez: por un lado la pintura decorativa, y por otro lado amplío mi formación. Y claro, como dedico parte de mi tiempo a esta última faceta, no puedo concentrarme en exclusividad en la actividad propiamente dicha, de modo que de momento no me interesa dar el salto a la situación de empresaria.

¿Vives con alguien, o eres independiente?

No estoy casada ni tengo pareja, vivo de lo que gano y vivo sola, no estoy ni con mis padres ni nada, a mí no me ayuda nadie, hija, yo todo lo que gano lo invierto en ampliar mi formación. Vamos, que vivo y estudio de mi trabajo.

¿Cuánto tiempo llevas con esta forma de vida?

Estoy en el proyecto desde siempre, yo soy la emprendedora. Llevo años haciendo cosas, esculturas en papel maché, cosas sueltas, en talleres, etc., pero este año es el más intenso, en el que me estoy dedicando con más exclusividad a la pintura decorativa.

¿Cómo empezaste en esto?

Porque me gusta. Tengo formación por la Escuela de Arte, la titulación de Diseño de Interiores, también estudios de Diseño Gráfico, Diseño Industrial, estudios de Restauración...

aunque yo me dedico a la pintura decorativa, estos estudios me han ayudado a lo que es mi actual actividad, como el Diseño, del que tengo que tener ideas para poder integrar la decoración de una habitación en el resto de la casa, etc. Todos los cursos que he realizado se relacionan con el mundo del arte, de la restauración, la pintura... Ahora estoy estudiando en Sevilla, y antes lo he hecho en Madrid, vamos que yo me muevo a donde tenga que moverme. Lo que me ha gustado desde siempre es la pintura mural, de hecho mi dedicación profesional a la pintura decorativa, es más bien una forma de acceder a lo que realmente me gusta, como una vía de inicio en el mundo de la pintura mural, lo que pasa es que me dedico más a lo anterior porque es lo que me da dinero para formarme, es en esta faceta donde tengo los encargos. O sea, que lo que me motivó a arrancar el proyecto del que vivo, fue el llevar a la práctica mi formación teórica, una formación por otro lado en la que continúo. La opción concreta de la pintura decorativa fue por ser una manera de iniciarme profesionalmente en el mundo de la pintura. Lo necesito para pagarme los estudios, me gusta, y es una manera de llevar a la práctica lo que he estudiado. Yo soy de Ceuta, pero mi ambiente y mi vida se han desenvuelto en la Axarquía, en Benajárfes, donde está la casa de mis padres. Vivo a medias entre Benajárfes con mis padres, Sevilla donde me estoy perfeccionando, y los hoteles para los que trabajo (donde me dan una habitación).

¿Con qué obstáculos te has encontrado?

Uno de los principales obstáculos para dar el salto a empresaria, son los impuestos que se han de pagar, excesivos para mi situación, porque no me dedico exclusivamente a la actividad.

¿Has mirado algo de ayudas y subvenciones?

Ninguna porque exigen requisitos como estar dada de alta un tiempo mínimo, una continuidad en la situación jurídica (y ya te he dicho que yo me doy de alta según la situación); o estar legalizada como una empresa durante cierto tiempo; tener una sede o domicilio de trabajo (y yo tengo el almacén en casa de mis padres). Así pues, las ayudas que hay no se adaptan a lo que es mi situación. Hay un elemento interesante, el Banco Mundial de la Mujer, organización que conocí a través de una feria de muestras, y te permite exponer y vender la actividad por Internet, estar en una feria virtual para aquellos que no tienen local. De momento no he visto frutos porque no me he dedicado a ello con exclusividad. Pero es interesante, y puede beneficiarme cuando me ponga en serio.

¿Cuáles son las gestiones para arrancar y demás?

Aunque no soy empresaria, sé más o menos los pasos necesarios para dar el salto, yo me he informado para cuando me decida, sé cuáles son los obstáculos y necesidades, y por un lado necesitas un asesoramiento legal, administrativo, burocrático, porque si te dedicas a la actividad no puedes perder tiempo en estos trámites. Me parece que ese servicio lo dan en instituciones como el IAM. Por otro lado se necesita capital, porque las ayudas que hay exigen las facturas, es decir la inversión previa, y además sólo tapan un agujero. Por lo tanto, se necesita un capital importante. Es decir, una inversión importante. También se necesita tiempo, estar un tiempo sin beneficio, dos o tres años, y yo no puedo, eso lo pueden hacer personas que tengan otros ingresos, como el del marido, los padres... y yo no tengo otros ingresos, como para poder estar dos o tres años nada más que cubriendo gastos e impuestos, yo vivo de mi trabajo, es mi principal obstáculo. Para tomar esa decisión hace falta una planificación cuidadosa, haciendo búsqueda de mercado, abriendo camino, dar unos primeros pasos que tienen que estar bien planificados, para no malgastar fuerzas ni energías. Hay que dar una serie de pasos, no dar rodeos, planificar qué es lo que se quiere hacer, qué pasos hay que dar, y dónde hay que ir. El asesoramiento que debe conseguirse pagando esos servicios, o que debieran ofrecer las instituciones u organismos. En definitiva, mis principales obstáculos son el capital, el asesoramiento, y el estar un tiempo sin ganar, sin beneficios.

Antes has mencionado al IAM. ¿Has tenido algún contacto?

Voy con regularidad para mantenerme informada, pero pienso que la información que dan se puede conseguir por otras vías, está bien para quienes no tengan idea, pero para otras personas como yo, que ya tengan idea, no aportan gran cosa. Sigo yendo para no perder el hilo. En cuanto a información y asesoramiento, haría falta una actuación y asesoramiento más especializados, que lo ofrecieran las instituciones y organismos, o lo tiene que pagar el mismo empresario. En cuanto a dificultades en general, vuelvo a lo económico, impuestos, una pasada, el pagar tantos impuestos es lo que me impide estar de autónoma más tiempo, con más constancia, porque para ello necesitaría unos ingresos constantes, así que me veo obligada a darme de alta y de baja según las circunstancias. Y el asesoramiento, los muchos pasos que hay que dar.

Los quebraderos de cabeza para montar una empresa, ¿cómo los valorarías de 1 a 10?

Se necesita un 10, una confianza absoluta en el funcionamiento de la empresa.

¿Tienes diferentes ritmos de trabajo?

Depende, por ejemplo hoteles con encargos para habitaciones, halls, y demás, me hacen los encargos en temporada baja (enero, febrero...) para que estén listos en la temporada alta; las casas particulares es más variable, si uno va a usar la casa más en invierno, me llaman en verano, o viceversa. Un problema que se me presenta es que a menudo me hacen un encargo con prisas, para que esté listo el fin de semana, y tengo que estar catorce horas trabajando y contratar ayudante, porque yo sola no puedo terminarlo tan rápido. Hay muchas actividades que implican recurrir a trabajadores estacionales, por ejemplo una habitación requiere preparar las paredes, hacer el diseño, etc.

¿Acudes a ferias y exposiciones?

Antes sí iba (FEMMA, Feria de los Pueblos...), cuando trabajaba cosas pequeñas. Los beneficios son los contactos, pero poca venta, porque se venden cosas más baratas, que no impliquen mucho gasto para el que visita la feria. Lo que yo hago es más caro, supone en el comprador una sensibilidad hacia las horas de trabajo artesanal, lo artístico, ser conscientes de lo que vale esa artesanía. Pienso que para vender, las ferias benefician más a los que producen alimentos, o cosas más baratas. A mí me han reportado contactos, de hecho en una feria contacté con el Banco Mundial..., también permiten dar el paso para que la gente se conozca y se una, formen cooperativas, asociaciones...

¿Hay algo que te cree malestar de cara al futuro?

Tengo mi estilo artesanal propio, por lo que no temo competencia en mi estilo. Pero necesito antes crearme mi propio espacio, mi propia clientela, sin ello, no sirve de nada hacer las cosas con un estilo inimitable. Así que, no depender tanto de que me hagan encargos, y una vez resuelto este paso, ya no habría competencia en mi forma de trabajar. Sí que veo competencia con los productos industriales más baratos. La artesanía implica que el cliente ha de tener una sensibilidad para reconocer y pagar la originalidad y el esfuerzo del trabajo, algo que no tienen los productos industriales. Mi principal debilidad es que soy emprendedora, no doy el paso por los motivos que ya te he mencionado. No quiero dedicarme exclusivamente a la actividad porque tendría que dejar de formarme, y para mí tiene la misma importancia la actividad que la formación.

¿Cuáles son tus planes de futuro?

Un estudio-taller, donde trabaje y al mismo tiempo exponer algo. Necesitaría un comercial, o alguien que se dedicara a darme a conocer, no tener que hacer yo ese trabajo de venderme, porque me quitaría tiempo. En cuanto al personal, esta actividad necesita mucha mano de obra, a no ser que tuviera tiempo de sobra para terminar el encargo, y normalmente se trabaja a contrarreloj. Además, la pintura decorativa se compone de muchas actividades: preparar las paredes, mezclar las pinturas, hacer el diseño... una serie de elementos que hacen que al final se necesite gente. Necesitaría un equipo.

¿Dónde compras la materia prima, los materiales para trabajar...?

La materia prima normalmente en la zona. No hay mucha variedad, pero me permite funcionar, y si necesito algo más específico, lo compro en Madrid.

¿Hay servicios de mensajerías, asesorías... en Benajárfes?

Las asesorías las he tenido que buscar en Málaga.

¿Qué tal están las comunicaciones?

Me estoy sacando el carné, porque el transporte público a Benajárfes, en la Axarquía. Es pésimo.

¿Cuál es tu radio de acción?

Ahora mismo estoy decorando algo en Marbella. Es provincial, pero también he hecho cosas en Madrid, tengo mucha movilidad porque no tengo hijos, no tengo responsabilidades familiares, eso es una gran ventaja, me permite desplazarme donde me hagan los encargos.

22) CERÁMICA BENAMARGOSA**Noviembre de 2001. Benamargosa.****Josefa. 43 años.**

Josefa y su socia son emprendedoras en transición a empresarias, pues están solucionando los trámites necesarios para constituir su empresa. Se dedican a la cerámica artesanal en el municipio axárquico de Benamargosa.

¿A qué os dedicáis?

Hacemos cerámica, adornamos platos, hacemos murales, letreros... todo lo que se pueda hacer en cerámica, lo que nos pidan.

¿Qué forma jurídica habéis adoptado?

Es que estamos empezando, llevamos seis meses trabajando, y estamos preparando los papeles para que la Junta nos dé una ayuda, la renta de subsistencia, y para preparar un local, porque estamos en uno muy chiquito que nos cedió el Ayuntamiento. Estamos esperando que nos concedan las ayudas, y en cuanto nos vengan, lo estamos preparando todo para darnos de alta entonces. Es que si nos damos de alta antes, no nos las dan. Llevamos unos seis o siete meses, preparando papeles y trabajando a la vez, aceptando trabajitos muy pequeños, letreritos para casas de campo, pequeños murales... Es que donde estamos no nos conoce nadie todavía, no estamos para hacer mucha publicidad, porque no somos legales. Nosotros tenemos una publicidad que nos hizo la Diputación el año pasado, para lo que es el Taller de Empleo (porque nosotras venimos de un Taller de Empleo), y no tenemos otra.

Además de la cerámica, ¿hacéis otras tareas? Por ejemplo, limpiar el local...

Todo lo hacemos nosotras, todo. El local es muy chiquito, nos lo ha cedido el Ayuntamiento, nos lo han preparado un poco, nos pusieron la luz más fuerte porque esto no se puede cocer a la luz normal. Y nos lo ha cedido hasta que nos demos de alta y produzcamos un poco más.

El Ayuntamiento se está portando bien.

Hasta ahora, han sido estupendos.

¿Cómo se os ocurrió la idea?

De un Taller de Empleo del INEM, para mujeres mayores de veinticinco años. Estuvimos un año aprendiendo, nos gustó la idea, en principio empezamos cuatro, de hecho nos planteamos formar una cooperativa, pero sólo hemos quedado dos, no llegamos al mínimo. Entonces vamos a darnos de alta como autónomas.

Pues el curso se terminó en diciembre de 2000, pasaron las navidades, hablamos con el Ayuntamiento para que nos cediera el local, empezamos con el ADL, para que nos fuera preparando papeles... pensamos qué íbamos a hacer... y pasaron seis o siete meses hasta que empezamos ya a trabajar, eso fue hace medio año.

Las motivaciones para arrancar...

Es que mi pueblo es agrícola, o te vas a trabajar al campo, o te quedas en tu casa, porque hasta para limpiar casas tienes que ir fuera, porque es un pueblo muy chiquito, y cada cual limpia la suya. Entonces no hay otra salida que montar algo, irte al campo o buscar trabajo fuera.

Pues nosotras lo hablamos y decidimos intentarlo. Hemos puesto un plazo de tres años, si para entonces no va bien, lo dejamos.

Además nuestros maridos trabajan, entonces no dependemos de esto. Si mi marido no trabajase, yo no podría estar haciendo cerámica. Porque tú no puedes estar pendiente de que alguien llegue y te encargue un trabajo, no da para vivir. Nosotras hemos ido de pueblo en pueblo, por los alrededores, enseñando lo que hacemos, enseñando los folletos, nuestra oferta es variada porque hacemos de todo.

Pero dependes de otros ingresos familiares.

Claro, por supuesto. Porque hay meses que no te encargan ni un azulejo. Tú no puedes estar pendiente de que alguien se acuerde. Pero vamos, poquito a poquito, vamos consiguiendo algún que otro cliente.

¿Qué cursos tenéis?

Sólo el Taller de Empleo, nada más. Ni antes tampoco.

¿Has ido al Instituto de la Mujer?

La verdad, no. Queremos ir para que nos informen si podemos hacer algo sobre contabilidad... Porque ahora mismo tenemos un amigo que nos lo hace gratis, tiene una gestoría, y nos ha dicho que ahora mismo nos lo hace, pero durante un tiempo, hasta que despeguemos. Como tampoco tenemos mucha tarea, lo vamos haciendo entre nosotros. Ya cuando estemos dadas de alta, haya más papeleo... No es que lo haga gratis, sino que 'ya veremos como lo pagamos', y es que es un pueblo chiquito, nos conocemos todos.

¿Y contactos con organismos, entidades?

Nosotros estamos con el ADL del Ayuntamiento, que es el que nos lleva todos los trámites, los papeles, las subvenciones... es quien nos mantiene informadas de todo lo que hay.

¿Y el CEDER?

Lo que es el asunto del CEDER, la verdad es que no lo había pensado, pero el ADL nos sugirió que pidiésemos ayuda al CEDER, y estamos en ello, todavía no sé qué es lo que vamos a pedir, pero estamos en ello, viendo posibilidades... A nosotros se nos había pasado el CEDER, pero el ADL nos lo recordó.

El curso del taller de empleo, ¿cómo lo conocisteis?

No lo sé muy bien, te voy a explicar qué es lo que yo más o menos sé. Los ayuntamientos hacen unos estudios, hacen unas propuestas de unos talleres de empleo y lo mandan al INEM. Entonces el INEM les responde, y si se acepta, pues el Ayuntamiento publica unos bandos, así es como yo lo conocí. Entonces te acercas, rellenas la solicitud y la entregas allí mismo. Esas solicitudes van al INEM creo, y el INEM te cita a una hora para informarte de qué va el curso.

¿Habéis puesto algún capital?

Nada. El director del Taller de Empleo nos dejó un poco de material, con eso empezamos a trabajar y con lo que vendimos, compramos más, y así. Nos hemos autofinanciado con el trabajo y con un poco de material inicial. El local y el horno lo tenemos cedido por el Ayuntamiento. Ahora nos financiamos con lo que vendemos, lo poco que vendemos es para material. El local, la luz, el agua, el horno, la mesa y las sillas, cedido todo por el Ayuntamiento.

Las gestiones para arrancar, las licencias...

Todo en manos del ADL, lo lleva él, yo me he desentendido porque él se hace cargo.

¿Hay buena información en el pueblo de las novedades, cursos...?

Todo lo que viene nuevo, cursos, talleres, lo que sea, el Ayuntamiento lo publica en los tableros de anuncios. En ese sentido funciona bien, porque mira, fue terminar nuestro taller de empleo, y ha habido tres Escuelas-Taller. Nosotras terminamos el 15 de diciembre, y ellos empezaron enseguida.

¿Habéis hecho algún estudio de mercado, búsqueda de clientes...?

El estudio de mercado también lo hizo el ADL. Él nos hizo un proyecto viable, para poder presentarlo a las ayudas. La cerámica no está muy extendida en nuestra zona, a partir del año pasado un poco más, hay ya en Cútar, en Comares... Los de Comares no tienen nada que ver con la nuestra, porque ellos hacen mucho torno y vidrio, nosotros no, lo que más hacemos es pintar, decoración más que nada. Y Cútar, la verdad es que no he ido.

Por lo que me has dicho, los organismos a los que habéis ido se han portado bien.

Pues sí, de momento allí donde hemos ido, muy bien.

¿A qué se dedica tu marido?

A la construcción. Y el de mi compañera también.

¿No tenéis alguna explotación agraria?

Mi compañera no, y yo tengo viñas de secano, pero tan chiquito, sólo da para mi casa, autoconsumo, nada de comerciar.

Vuestro ritmo de trabajo...

Nosotras vamos todos los días al taller, dejamos a los niños en el colegio y todas las mañanas vamos. Las tardes depende, seguro vamos lunes y martes, por lo menos tres de cinco tardes.

¿Habéis notado en estos seis meses alguna época de trabajo más fuerte?

Hemos notado en verano un poco más, porque viene mucha gente que son del mismo pueblo pero vive fuera, y viene en verano, y les hace ilusión llevarse algo de mi pueblo. Y a lo mejor te piden que les pintes un cenicero del Real Madrid, pero les gusta que se haya hecho en el pueblo.

Alternativas de trabajo en tu pueblo...

Las mujeres que salen fuera, van a limpiar, o al campo. Y las más jóvenes, pues están estudiando.

¿Cuánto habéis facturado en bruto en estos meses?

No te lo puedo decir. Es que no me acuerdo, la verdad.

Vuestra clientela...

Fundamentalmente la gente que viene de fuera, que son del mismo pueblo. Ahora hemos hecho unos trabajos para unos extranjeros que se han comprado unas casitas de campo y quieren unas placas con su nombre. El Ayuntamiento nos tiene encargado unos murales para la entrada del pueblo. Y nos han encargado también los nombres para dos calles.

¿Cómo os dais a conocer?

Te coges el coche y te haces una ruta. Primero vas a los ayuntamientos, dejas unos folletos... antes pedimos cita con el alcalde o con la concejala que sea, y le dejamos folletos y un pequeño recuerdo con el escudo de su pueblo, hecho por nosotras. Luego vamos a las tiendas de regalos, algunas de cerámica, y vamos dejando los folletos y algunas cositas nuestras para que las enseñen a los clientes. Si nos llega alguien que nos ha conocido a través de ellos, pues ya hablamos de un porcentaje. Y así hacemos la promoción, también hemos ido a la televisión de la Axarquía para que vayan a hacernos un reportaje, y fueron. Y FEMMA, claro. Vinimos el año pasado como emprendedoras. El año pasado nos fue muy bien en FEMMA, hicimos 120.000. Y este año llevamos vendido aquí... a ver si alcanzamos lo del año pasado.

¿Vais a otras ferias?

No. Mandamos algo nuestro en el stand del pueblo en la Feria de los Pueblos. Es para que la gente nos conozca, es lo que más valoramos de las ferias.

Los planes inmediatos...

Si vemos que esto tiene salida, que tiene venta, lo primero es buscar un local más grande, si no es cedido por el Ayuntamiento, pues ya buscaríamos alguien que nos alquilase un bajo de cochera, o cualquier nave. Tenemos unas mesas grandes que nos cedió el Ayuntamiento, y nos ocupa todo el taller, entonces necesitamos espacio. Y si nos viene todo bien, queremos comprar un horno más grande, porque el nuestro sólo tiene 45 cm., y no podemos meter vasijas más grandes.

Los obstáculos...

El transporte, que lo solucionamos echándole mano a los maridos, que es nuestro último recurso, y el transporte es el cochecito pequeño de mi compañera. Es que el transporte público es pésimo, sale un autobús a las siete de la mañana y otro a las cuatro de la tarde, y para volver, uno a la una de la tarde, otro a las dos de la tarde y otro a las siete de la tarde. Si no tienes coche, no funcionas.

¿Estáis dispuestas a pedir créditos?

Sí, si vemos que la cosa promete. Si no encontramos nadie que nos alquile local, tendremos que pedir crédito para comprar un terreno y hacer una nave, lo tenemos pensado así. Pero todo eso sería si la cosa va bien.

¿Hay competencia desleal?

Somos las únicas en mi pueblo. Y fuera, no tengo ni idea.

¿Tiene aceptación?

La cerámica gusta mucho por allí.

En tu radio de acción actual, ¿tienes suficiente demanda para funcionar e ir a más?

Te lo cuento el año que viene, ahora no lo sé aún.

La materia prima...

De Churriana, es que no hay otra.

Los folletos...

Nos lo hizo Diputación. Y las tarjetas nos las hizo una amiga que tiene ordenador. Es que nosotras echamos mano a todo lo que podemos, nosotros le compramos los folios y ella nos hace las tarjetas. Vamos pidiendo favores a todo el mundo.

¿Qué servicios relacionados con las empresas hay en tu pueblo?

Sólo la gestoría de mi amigo, pero verás, él trabaja en la Caja de Ahorros por la mañana, y por la tarde tiene la gestoría.

¿Pertenece a alguna asociación?

A la de mujeres. No hemos pensado todavía en una de empresarias, con el tiempo lo pensaremos, es que son muchas cosas que hay que pensar.

¿Hay unión en el pueblo, por ejemplo a la hora de manifestarse si falta algún servicio...?

Pues sí, a lo mejor nos falta un pediatra, pues recogemos firmas... la gente es solidaria. Luego para montar algún mercadillo, o alguna exposición... el Ayuntamiento organiza esas cosas... y la asociación expone, también la Escuela de Adultos.

¿Hay Centro de Salud?

Sí. Y los niños están hasta 2º de ESO, después a Vélez.

¿Guarderías?

No, a los niños te los llevas o se lo dejas a la abuela, la vecina, la tía... y nada más.

¿Hay algún servicio que ayude por ejemplo con el cuidado de ancianos...?

Hay un hogar del pensionista, lo que pasa es que la gente no termina de aceptar eso.

¿Cómo valorarías los quebraderos de cabeza que da montar un negocio, de 1 a 10?

En mi caso un 9.5, por no decir un 10.

¿Has trabajado antes?

Nunca, no puedo trabajar en el campo porque tengo una minusvalía como secuela de polio, y no puedo trabajar en el campo.

23) TRIFLOR
Junio de 2001. Benamocarra.
Águeda. 39 años

La entrevista ha sido realizada a micrófono cerrado, de modo que la siguiente exposición se basa en los apuntes de la entrevistadora.

No se trata de una empresa, sino de un proyecto, en el que participaban tres mujeres. Águeda es la entrevistada, y su situación personal es la de una persona soltera que vive con sus padres. Las otras socias tienen responsabilidades familiares, siendo una viuda y otra casada. Tuvieron que dejar el proyecto porque se endurecieron sus respectivas cargas familiares: una de ellas tuvo que atender la enfermedad de su padre, y la tercera dio a luz por segunda vez. Pese a ello, las tres mantienen muy buenas relaciones, en ocasiones practican la actividad en el taller que la entrevistada aún mantiene. En la actualidad, la entrevistada continúa con la actividad, complementándola con la docencia de cursos. Mientras se mantuvo el proyecto, jamás se han dado de alta, pero en una ocasión se plantearon la posibilidad de que Águeda formalizara su situación jurídica y que las compañeras continuaran como colaboradoras. La pensión de viudedad y la percepción del subsidio agrario, explica en parte las reticencias de las socias para legalizar su situación.

La iniciativa empezó en noviembre de 1997, año en el que hicieron un primer curso co-financiado por el CEDER de Benamocarra, el IFA y el Instituto de la Mujer, donde tomaron el primer contacto con las flores secas. Les gustó tanto la actividad que el CEDER solicitó otro curso de 600 horas en el que se especializaron. En noviembre del año mencionado empezaron a desarrollar la actividad, centrada en la elaboración de centros de mesas, cuadros, arreglos florales y todo tipo de productos realizados con flores secas.

Ante las cargas familiares de las compañeras, todo el peso de la actividad descansaba sobre Águeda, pero la entrevistada manifiesta una actitud comprensiva. Afirma que no le importaba trabajar el doble de horas puesto que contaba con tiempo. Es de suponer que su favorable situación económica le permitía mantener una actitud menos preocupada ante su futuro profesional: es hija única, y los padres poseen inmuebles así como una pequeña finca.

Con respecto a la formación, la entrevistada ha hecho cursos de contabilidad y administración, aspecto que le fue de gran utilidad para la actividad, puesto que se encargaba de la contabilidad de las ventas.

Afirma mantener muy buenas relaciones con el Servicio Provincial de la Mujer, institución con la que contactó a través de unas clases de autoempleo impartidas por una técnica del citado organismo. El carácter abierto de Águeda y el interés despertado por la actividad, determinó que las técnicas del Servicio Provincial de la Mujer contaran con ella para la realización de otros cursos. Del mismo modo, fue invitada a acudir a FEMMA, feria en la que sólo ha participado en una ocasión. El motivo de ello es la falta de disponibilidad de las compañeras, que de nuevo delegaban en la entrevistada para montar y atender el stand.

Respecto a los medios económicos iniciales, cada una aportó 5000 pesetas, a lo que hay que añadir el producto de la venta, con lo que sufragaban los gastos de material.

En cuanto a la infraestructura, el CEDER les prestó una mesa grande, tres sillas y una pistola, procedentes del primer curso mencionado. El local donde está ubicado el taller es propiedad de los padres Águeda.

No solicitaron ayudas como la renta de subsistencia, porque implicaba la obligación de darse de alta y mantener esta situación durante un tiempo. Las cargas tributarias y los costes ligados a las

gestiones iniciales de un proyecto empresarial, hacían económicamente inviable el sostenimiento de una hipotética empresa. La alternativa de afrontar dichos gastos mediante la intensificación de la actividad, se enfrentaba tanto a la falta de tiempo de las compañeras, como a la propia actitud de la entrevistada, confiada en su privilegiada situación económica. Así, tan sólo dedicaban cuatro horas diarias, a excepción de las temporadas fuertes como Navidad, en que les hacían algún pedido especial. En ese caso puntual trabajaban durante más horas.

En la actualidad imparte cursos de flores secas como monitora, en los que empezó animada por el CEDER. Después de doce cursos como docente, declara encontrarse a gusto con su situación: compagina los cursos con la actividad de las flores, pero se dedica más a los primeros. Tanto es así, que afirma tener muchos encargos retrasados ante la falta de tiempo.

Por lo que respecta a las alternativas de trabajo en la zona, la entrevistada señala que en Benamocarra tiene un importante peso la agricultura, basada fundamentalmente en el invernadero (hortalizas) y en el aguacate, lo que según Águeda explica el crecimiento poblacional del pueblo, en comparación con otros de la zona, como Benamargosa, que hace unos años tenía mucha más población que Benamocarra, mientras que en la actualidad se ha invertido la situación. Además de la agricultura, hay mucha construcción, y la reciente apertura del centro comercial El Ingenio, en la vecina Vélez-Málaga ha dado muchos puestos de trabajo en la zona.

La entrevistada declara sentirse muy cómoda en el municipio. No le gusta la capital, a la que va únicamente cuando es imprescindible. Con respecto a los servicios y las comunicaciones, opina que éstas son aceptables, pero que en cuestiones sanitarias han de acudir a la cabecera comarcal, pues en Benamocarra tan sólo cuentan con ATS y médico. Los servicios educativos permiten estudiar hasta 2º de Eso, si bien próximamente se va a construir un instituto.

Respecto a la demanda de sus productos, señala que el ‘boca a boca’ es fundamental: sus amistades, que trabajan fuera del pueblo, dan a conocer los arreglos florales a conocidos. Ella no hace publicidad, se apoya en un ‘boca a boca’, un sistema muy rudimentario y limitado. Deja sus productos en dos tiendas, una en Vélez y otra en Torre del Mar, las cuales recientemente le han pedido más mercancía, pero ella no tiene tiempo, aunque sabe que los vende. Así pues, la actividad tiene mucho potencial, pero la entrevistada afirma no disponer de tiempo. Considera que si empleara más horas y se dedicara a comercializar, vendería más, pero aún así piensa que no se puede vivir de esto.

En cuanto a ferias y exposiciones, no es muy partidaria, porque supone perder un tiempo que podría dedicar a los cursos. Da la impresión de que entiende la actividad como una afición, hecho explicado en parte por su situación económica. En este sentido, no parece tener grandes inquietudes.

24) COOPERATIVA DARLIN**Junio de 2001. El Borge.****María. 31 años.**

La Sociedad Cooperativa Andaluza (S. C. A.) Darlin desarrolla su actividad en el sector textil. La entrevistada desempeña el cargo de encargada.

¿Cuánto tiempo lleva funcionando esta empresa?

Desde marzo del 86.

¿Por qué cooperativa y no otra forma jurídica?

Porque aquí había otra cooperativa en el pueblo, se pararon, quedaron otro grupo de gente, que fue la que creó ésta.

¿Estás aquí desde el principio?

Sí.

¿Tú también coses?

Empecé cosiendo, luego se fue el encargado, y ya me quedé yo de encargada. Yo estoy de multiusos, si hace falta coser, coso, pero últimamente no lo hago porque ahora estoy a media jornada, porque ya tengo el niño, incluso parte del trabajo lo hago desde mi casa, los papeles y demás.

O sea que tú estás de cara al público, gestión, papeleo, y hace falta coser, coses.

Además tenemos una asesoría que me lleva el asunto fiscal y laboral.

¿Cómo surgió la idea de dedicaros al textil?

Cuando empezaron, fue propuesta del cura, conocía de dónde nos traen el tejido y el corte. Nosotros sólo ponemos la mano de obra, nos traen las piezas para que las montemos. Así hay un montón de cooperativas.

¿Has hecho algún curso?

Nosotros montamos aquí cursos en tela, los pedimos al INEM. Pero es la práctica lo que enseña, entra gente nueva y está un tiempo de prueba. Nosotros cobramos por producción, tenemos estipulado ocho horas para hacer la producción, a lo mejor están dos meses sin hacer la producción, y están cobrando a razón de lo que se está haciendo, y una vez que alcanza la producción, ya cobra el sueldo.

La persona que alcanza la producción, ¿pasa a ser socia?

No, pasa a ser contratada. Al principio sí, daba su capital social y se hacía socia. Pero ahora mismo no.

¿Tú has hecho algún curso que te haya ayudado a tu trabajo, como contabilidad...?

Yo he hecho cursos de informática muy básicos, hace un tiempo empezamos con algo de contabilidad, pero muy poco.

¿Habéis tenido contacto con el IAM?

Sí, pero no a nivel de empresa. A través de la asociación de mujeres del pueblo, con María José de Miguel.

Desde el 86 que sois cooperativa, ¿empezasteis dándoos de alta?

Sí.

Los medios económicos iniciales, ¿fue suficiente el capital social?

Empezamos poniendo 40.000 o así, pero luego... también estuvimos un montón de tiempo trabajando sin ver un duro, nosotras empezamos también en otra nave de alquiler, y cuando dijimos de comprar ésta, también un montón de tiempo sin ver un duro.

¿Cuánto tiempo estuvisteis sin cobrar?

Unos seis meses.

¿Habéis tenido alguna subvención?

Subvención recibimos la renta de subsistencia de la Junta, 500.000 por cabeza.

¿Ayuda de organismos como CEDER...?

No. Ninguna, aparte de lo que te he dicho de la Junta.

¿Por qué no las conocíais...?

Porque exigen muchos requisitos. A lo mejor te dan subvenciones pero con un mínimo de personal. Ayudas para una empresa de catorce personas no hay.

¿Habéis hecho algún estudio de mercado, búsqueda de mercado...?

No.

¿Tenéis comercial? Me imagino que tenéis clientes fijos.

Lo que trabajamos es papel. Intentamos fabricar telas, para buscar más salidas, nosotros como fabricantes y vendedor, pero lo tuvimos que dejar porque necesitaba mucha calidad y mucha producción, y no teníamos capital para poder hacerlo.

¿Quiénes son vuestros clientes?

Comercial Hispotec, de Málaga, ellos nos traen el material, nosotros lo fabricamos y ellos se lo llevan y lo comercializan. No tenemos más clientes.

¿Qué dificultades habéis encontrado?

Las ayudas no se adaptan a nuestras necesidades. Y económicas, porque el trabajo que hacemos está mal pagado, lo hacemos porque no tenemos más remedio.

Los quebraderos, la perseverancia e insistencia necesaria para seguir adelante, ¿cómo lo valorarías de 1 a 10?

Casi un 10, al principio, a lo mejor los que hemos empezado desde el principio, estamos aquí... porque yo estaría mejor en mi casa, pero nos costó tanto levantar esto... Yo comprendo a la gente, aquí a lo mejor hace falta gente para trabajar, el sueldo no es excesivo, no reúne todas las condiciones, no podemos aportarlas porque... como nos pagan el trabajo no tenemos para poder pagarlo... y la gente no quiere venir a trabajar, hay gente que prefiere quedarse en su casa antes que venir a trabajar, yo en cierta forma lo comprendo. Pero los que estamos aquí desde el principio, como nos costó mucho trabajo... Pero se necesita mucha voluntad.

Estuvisteis 6 meses hasta ver luz. ¿De qué comisteis en ese tiempo?

La mayoría éramos solteras, y dependíamos de los padres. Ahora nos ayudamos con los maridos, los padres o lo que sea.

¿Cuántas socias sois?, ¿las catorce?

Somos catorce trabajando, pero socias habrá seis o siete. Somos catorce que tenemos nuestra parte aquí, lo que pasa que en los estatutos aparecen como socias solo seis o siete, porque sino no tienen derecho a desempleo, y tenemos que estar jugando con eso.

Te refieres al desempleo normal.

Sí, al Régimen General. Estamos un tiempo de alta seis o siete, luego vamos cambiando.

Lleváis un tiempo sin tener nuevos socios. Pero si lo necesitaseis, ¿qué requisitos tenéis, o qué perfil?

No nos hemos planteado ningún perfil, siempre que tenga actitudes, lo que pasa es que nunca se ha dado el caso de que una no conviniera.

Si un socio se va, ¿se le devuelve el capital social?

Al principio, los primeros que se fueron se le devolvía el capital social, y los sueldos... porque cuando a lo mejor un mes no se cobraba un sueldo, quisimos estipularlo de alguna manera, para que cuando estuviésemos mejor, o si esto se vendía o algo, poder recuperar de alguna manera su dinero. Entonces los primeros que se fueron sí, se les dio el capital social y lo que habían trabajado sin cobrar. Pero llegó un momento en que se fue mucha gente, y no podíamos devolver, entonces llegamos al acuerdo, se iban con las manos vacías, pero si esto se rompe y se vende alguna vez, tendrán su parte, su parte la tienen aquí. Como un socio capitalista. Es que no había forma de... o se hacía eso o se rompía la cooperativa.

Pero eso implica que los que se van acepten. ¿Habéis tenido algún problema con eso?

De momento no. Dios quiera que siga así.

Si se disuelve la cooperativa, esto se vende y se reparte. Pero, ¿cómo hacéis con las ganancias, sueldo o reparto de beneficios?

Estipulamos un sueldo, y al final de año prácticamente no tenemos ganancias. En el sueldo está estipulada la producción, y eso es un tanto. Al principio dependía de cómo viniera el mes, si tenía más días, se ganaba más. Pero después hemos estipulado un tanto fijo, el mes con menos días por el mes que tiene más. Este año está estipulado en 80.000, lo que pasa es que hemos estado un montón de años sin cobrar el mes de vacaciones, ahora llevamos dos años que lo estamos cobrando, depende ya cómo se presente al año, todo el mundo que entre a trabajar entra con esa condición. Después a nosotros nos pagan cada noventa días, entonces el cobro lo

tenemos con retraso de sesenta días también, que vamos cobrando con un mes de atraso, porque nos pagan así, y nosotros no tenemos capital para pagar antes.

Tenéis un gestor. ¿Hay algún otro servicio que contratéis?

No, sólo el gestor.

¿Tenéis algún un hombre, mecánico...?

No, ningún hombre, y si necesitamos mecánico, viene y le pagamos el servicio.

De las socias trabajadoras, ¿cuántas hay fundadoras?

Trabajando actualmente, dos, y de un poco más después, cuatro o cinco. Y luego las que se han ido pero tienen su parte aquí.

¿Qué contrato predomina entre los trabajadores?

Los contratamos por el Régimen General, últimamente los estamos haciendo indefinidos, porque tiene bonificación.

¿Tenéis épocas con más trabajo?

Prácticamente viene siendo igual, a lo mejor los meses de junio-julio, que están más saturados porque en agosto no se trabaja.

¿Hay alternativas de trabajo?

Poco, lo único es el campo, y ahora mismo la construcción, pero porque está en auge, pero cuando se acabe... Hay mucho PER, que ayuda a irte manteniendo, y poco más.

¿Tenéis alguna actividad subcontratada a domicilio?

No.

Este local es propio. ¿Cuánto tiempo estuvisteis de alquiler?

Un año.

Lo que es maquinaria, ¿qué tenéis?

Maquinas de coser, una plancha que compramos y está ahí de cuando la compramos.

¿Invertís en maquinaria?

Cuando alguna se estropea, tenemos que tirar del sueldo siempre.

¿Pedisteis crédito para comprar el local?

Sí, lo asumimos entre todas.

¿Hay algo que os gustaría mejorar?

De momento ahora mismo, vamos bien. Hombre el local se podría agrandar porque tenemos una nave detrás, pero lo que nos falta es dinero. Nuestra limitación es el capital.

¿Las ventajas de ser cooperativa?

A nivel fiscal a lo mejor pagas menos que al ser otro tipo, no sé exactamente cuáles son, pero hay algunos impuestos que los rebajan. Después las horas que haya que echar, pues se echan sin cobrar o cobrando muy poco.

¿Hay una relación encargada-subordinadas?

No, aquí somos iguales.

Sois catorce, ¿las decisiones las tomáis en común? Al ser tanta gente, a lo mejor habéis tenido algún roce.

No, de momento no, no hemos tenido... así problemas no.

El hecho de tener cargas familiares, ¿alguna vez ha tenido influencia en el trabajo?, ¿dais permisos para llevar a los niños...?

Al año tenemos tres días de asuntos propios, pero también si tienes que ir a algún sitio, y no has podido hacer la producción, pues se puede venir por la tarde o lo que sea.

¿Perteneceís a alguna asociación?

No. Como cooperativa no, pero luego tenemos en el pueblo la asociación de mujeres.

¿Se une la gente del pueblo para asumir proyectos en común?

A la hora de reivindicar cosas y demás, no estamos... nadie quiere pringarse mucho. No hay mucha unidad.

¿Cuánto puede facturar al año?

Nosotros facturamos en bruto 10 ó 12 millones. Hay épocas que hay más, otras menos.

¿Habéis notado alguna evolución?

Sí, además los precios van subiendo. Hace quince años no es igual que ahora.

Una de las ventajas de vivir en el mundo rural, se necesita un sueldo más bajo, se cree que el nivel de vida es menor.

Hombre, hay menos gastos, se necesita menos. Pero no todo el mundo tiene un huerto, y ahora se sale mucho a comprar.

¿Qué tal están las comunicaciones?

Hay dos o tres autobuses, van dos veces a Málaga y también a Vélez.

¿Tu marido trabaja en algo relacionado con esto?

En la construcción, y es el que aporta la mayoría del sueldo.

Si tú dejaras de trabajar, ¿se resentiría mucho vuestro nivel de vida?

No muy grave, pero sería un sueldo menos.

Vuestro cliente es de Málaga. ¿Alguna vez habéis pensado abriros más, comercializaros...?

Sí lo hemos pensado, pero eso necesita capital.

¿Habéis ido a ferias?

No porque como no comercializamos...

Aquí hay otra cooperativa, en el mismo pueblo. ¿Y en la zona?

En Cútar, en Almáchar, Benamargosa... La de aquí trabaja en lo mismo, en papel. La de Almáchar trabaja en tela, hace poco que han empezado, hay épocas que no trabajan.

¿Tenéis competencia desleal, de gente que no esté dada de alta?

No sé. Hubo un momento en que nuestros sueldos estaban más bajos, y gente de aquí se fueron para la otra del pueblo, que no están dadas de alta y ganaban más, pero luego se dio la vuelta, porque es preferible ganar más y estar asegurados.

El papel os lo traen. ¿Hay algo que necesitéis para producir y que compréis por la zona?

Lo traen todo, el material lo traen todo, sólo aportamos la mano de obra y la maquinaria, que es de Málaga. Lo demás lo traen todo, hasta el hilo.

¿Tenéis alguna hija, sobrina... que tengan intención de seguir aquí?

Una cuñada que ha entrado. Mis hermanas están estudiando, depende de cómo salgan los estudios, seguirán o se quedarán aquí.

La alternativa es quedarse aquí.

Sí.

¿Tenéis algún problema, alguna debilidad...?

De momento no.

¿Cómo es la vida en el pueblo? Las comunicaciones están regular, así que el que no tenga coche...

Hombre el que no tenga coche... lo que pasa es que ya todo el mundo tiene coche.

¿Y los servicios sanitarios y escolares?

Tenemos un Centro de Salud, y el médico de cabecera viene todos los días (excepto sábados y domingos), cuatro o cinco horas, y luego tenemos un Centro de Salud en Benamargosa, y ya tenemos que trasladarnos a Benamargosa o a Vélez.

Ir allí se llevará mucho tiempo.

En Vélez en el hospital, pierdes todo el día.

¿Y la educación?

Tenemos hasta 2º de ESO. El que quiera seguir más, tiene que salir fuera.

¿Hay mucha gente estudiando?

Ahora hay más que antes.

¿Qué es lo que más te gusta de la vida en el pueblo?

A mí me gusta la vida en el pueblo.

¿Hay algo que echas de menos?

Más sitios donde ir, si quieres ir a un cine, te tienes que desplazar. Y guardaría, no tenemos. Mira dónde tengo yo al mío, me lo traigo al trabajo.

No en todas las cooperativas dejan traer...

También vengo poco rato, y sólo hay una con niño. Hombre si fueran todas, sería imposible.

¿Crees que el estar en un puesto de responsabilidad como el tuyo, es más complicado para una persona sin cargas que para una soltera?

Es más complicado, porque de la otra forma podría decir voy aquí voy allí, dispondría de más tiempo para dedicarle a esto. Pero vaya, que también se puede hacer, pero es cuestión de plantearse... si no tuviera el niño no tendría que planteármelo, pero vaya, que el hecho de estar casada y tener niños no creo yo...

¿Te ha apoyado tu familia?

Sí, mi madre se queda con el niño. Ahora tiene una hermana embarazada y está de reposo, pero si no se quedaría con el niño.

¿Alguna vez has limitado tu trabajo o tu actividad, por estar embarazada, por cuidar de alguien...?

No se me ha dado el caso, además yo tuve un embarazo muy bueno, y estuve aquí hasta el último día, de hecho el día que di a luz, estuve aquí por la mañana. Otra compañera sin embargo ha estado todo el embarazo de reposo.

¿Qué se hace en estos casos?, ¿se le guarda el puesto?

Cuando pide excedencia, sí. Si ella la pide, sí.

25) LA CHIVIRRINA
Noviembre de 2001. Comares.
Antonia. 44 años.

Se trata de una empresa dedicada a la elaboración de queso fresco. La entrevistada es la titular de la empresa, y está sola al frente del negocio, mientras que el marido se encarga del ganado. Afirma que no le gusta trabajar para nadie. No está dispuesta a admitir socios, porque prefiere que sea una empresa familiar. La empresa lleva cinco meses constituida como tal, con los registros sanitarios y los permisos. Antes de inaugurar la fábrica, producía queso en la vivienda familiar. Antonia también se encarga de la limpieza diaria de la fábrica, pero cada quince días una mujer limpia a fondo.

¿Cuáles fueron las razones para montar la empresa?

En primer lugar, dar salida a la producción de leche de mi marido. En segundo lugar, las exigencias de Sanidad: yo producía queso fresco con anterioridad, y mi clientela (familia, amigos, vecinos, extranjeros...) me demandaba cada vez más. Total, que tuve que solucionar mi situación.

¿Y qué es lo que te ha motivado para trabajar?, ¿necesidades económicas?

Una tiene que ganar su dinero, no depender de lo que te dé el marido. Yo había trabajado antes en un mesón, y no me gusta tener superiores ni trabajar para nadie.

¿Tienes alguna formación?

Un curso de cerámica, y dos cursos de perfeccionamiento para hacer los quesos. Conocí los cursos a través de FEMMA, que ya llevo dos años.

¿Cuál fue el capital inicial?

Fueron 12 millones para material y maquinaria. Me dieron una ayuda del CEDER, el 30% de la inversión a fondo perdido. El resto de la inversión por mi padre, que hipotecó su casa.

¿Has tenido otras subvenciones?

La del CEDER. Además, he pedido la renta de subsistencia y una ayuda por contratar a un trabajador. Estoy esperando que me contesten. El Servicio Provincial de la Mujer me ha asesorado y me han llevado a FEMMA.

¿Hay buena información sobre las ayudas?

Ahora sí. El ADL de Comares me hace de asesor. El que había antes me perjudicó, yo creo que por su edad, era un hombre mayor, a la antigua, no estaba al día.

¿Cuáles fueron las gestiones para arrancar?

He estado dos años preparando papeles, permisos, licencias...

¿Has tenido muchas dificultades?

Sobre todo burocráticas. Eso es para morirse, no terminas nunca. En los 2 años que me tiré con el papeleo, me faltó el canto de un duro para dejarlo todo y seguir sin legalizar.

¿Estás aún en la etapa primera de dificultades?

Ahora mismo estoy cubriendo los gastos que son enormes, el préstamo... No me va mal, al revés, muy bien, pero es que no tengo beneficios porque son muchos gastos. Hombre, yo espero ver resultados muy pronto.

¿A qué se dedica tu marido?

A las cabras, las cría y las cuida.

¿Notas diferencias en el ritmo de trabajo a lo largo del año?

Lo que es la producción del queso, la mejor época es entre diciembre y marzo porque las cabras están criando y la leche es más fresca, cunde más y el queso es mejor. Y luego los clientes, me compran lo mismo todo el año, porque los principales clientes son los que viven en la Axarquía, entre ellos hay muchos extranjeros.

¿Tienes gente trabajando contigo?

Un muchacho asegurado que reparte los quesos, y una que me echa una mano, pero sin legalizar. Para ir a FEMMA, he tenido que echar mano de eventuales, porque es que yo no daba abasto en la fabricación. Además, un hombre me ha traído leche de los vecinos.

En cuanto a las posibilidades de encontrar trabajadores...

Bueno, ahí te voy a echar el discurso. Mira, en primer lugar, para meter gente tendría que organizar de otra forma la producción, porque ahora mismo está muy dispersa a lo largo del día, y son muchas horas que hay que estar pendiente y disponible. La que me ayuda está disponible porque es vecina, y como está cerca, pues puede venir cuando haga falta. Pero es que luego, si digo de meter gente, resulta que los jóvenes están la mar de bien con el subsidio agrario, el PER y los padres, que siempre están ahí. Entre una cosa y otra, los jóvenes se conforman, se duermen en los laureles. Bueno, una vez me hizo falta una mujer para pintar, y no encontré a nadie dispuesto.

¿Hay alternativas de trabajo?

Fuera, en la construcción, y en el campo, para llegar a las sesenta peonadas de los subsidios.

¿Cuánto puede llegar a facturar la fábrica?

Yo calculo que la fábrica puede producir 6 millones brutos, o 2 millones limpios.

¿Tienes otros ingresos en tu familia?

Las cabras. Es lo que nos da la materia prima. En invierno es suficiente, pero en verano tenemos que comprar leche a los vecinos.

Háblame de la infraestructura.

El local y la casa son nuestros, porque lo heredamos de mis suegros. Luego tengo una furgoneta, y con ella el muchacho que tengo me reparte por la Axarquía.

¿Qué planes tienes para el futuro?

Yo quiero hacer también queso curado, porque los clientes lo demandan. Y con eso tengo yo más variedad. Lo que pasa es que para eso necesito maquinaria y más permisos de Sanidad e

Industria. Y otra vez con la misma coña de siempre, el dichoso papeleo. Eso es lo que me tiene más parada, nada más pensar en empezar otra vez... y claro, una no está enseñada, no sabe de nada, y tiene que depender de las instituciones. Hasta que llegó el nuevo ADL, me frenó mucho que los organismos no se ponían de acuerdo, y eso retrasó una barbaridad que me dieran los permisos.

¿Cuál es tu radio de acción?

Los vecinos, familiares, residentes extranjeros... vamos, local. Y también comarcal, residentes extranjeros y comercios de la Axarquía. Yo vendo hasta en el extranjero, los países de la Unión Europea, porque los que viven aquí y son de esos países, se hablan entre ellos, y el 'boca a boca' hace mucho. Con el coche se cubre toda la comarca.

¿Cómo te has dado a conocer?

Lo que más las ferias (FEMMA, Agroalimentaria de Algarrobo, Feria de los Pueblos), y el 'boca a boca'. También me hicieron un vídeo, los de Procono, que los conocí en FEMMA.

¿Piensas ampliar el mercado?

De momento me basta con la demanda que tengo, y yo prefiero ir poco a poco. Estoy pensando en comprar otro coche, ya tendría que contratar otro repartidor, y entonces sí que tendría que ampliar mercado, para poder pagarlo.

¿Hay algo que te cree malestar? Por ejemplo, competencia desleal...

A mí eso no me preocupa, los que producen sin estar legales, como yo estaba antes, no me quita el sueño. Tú sabes, lo bueno que están los quesos, y que los clientes me lo dicen.

¿Cómo ven tus vecinos que hayas montado la fábrica?

Muy bien, me compran mucho. Y como no hay otros que hagan lo mismo en la zona, por lo menos legales... sí hay fabricantes ilegales, pero hay suficiente demanda para todos los productores.

¿La materia prima es propia?

Y de los vecinos.

¿De dónde son las máquinas y las tarjetas?

Las tarjetas de una imprenta de Málaga; las máquinas son de Jerez de la Frontera.

¿Pertenece a alguna asociación?

No, bueno... si no tengo tiempo.

¿Crees que hay unidad en la zona?

Hay mucha envidia. Si se hizo un curso de cerámica con la idea de montar una empresa, pero la cosa no prosperó porque la gente no apoyó. En mi caso particular, para abrir la fábrica tuve que publicar un bando durante tres meses en el Ayuntamiento, por si alguien protestaba. Este pueblo no tira por la envidia, y sobre todo por la falta de sangre de los jóvenes. Es una pena.

¿Cómo es la vida en el pueblo? Me refiero a las comunicaciones, la sanidad...

Hay buenas comunicaciones, Centro de Salud, y los niños estudian hasta los 13 años en el pueblo.

26) S.C.A. LA VICTORIA**Junio de 2001. Competa.****Conchi. 43 años.**

Entrevista a micrófono cerrado por petición de la entrevistada

La entrevistada es Conchi, la encargada. Se dedican al sector textil, y está en la empresa desde el principio. La empresa se fundó en el 76-77, bajo iniciativa de Cáritas, para dar un trabajo a la mujer, que sólo tenía la posibilidad de trabajar en el campo, la pasa y la aceituna, dos temporadas cortas. Y cuando terminaba esa temporada, la mujer se iba fuera, a la fresa, las flores... Para responder a esto, la institución mencionada tuvo la iniciativa de fundar la empresa.

Han estado un tiempo dándose de baja y de alta según las circunstancias, porque hay que pagar mucho de seguros y la actividad no da para tanto. Ahora se mantienen un tiempo más estables, unos dos años, pero la situación está va cada vez peor.

Ha hecho cursos de formación cooperativa, según la entrevistada sin utilidad, mucha teoría pero poco útil para la práctica, no se adaptaban a la realidad, muy utópicos. Para el aprendizaje en el manejo de las máquinas, viene una monitora para enseñarles, pero lo más importante es la práctica, echarle horas.

No han tenido contactos con el IAM.

El horario es de 7:00 a 15:00, pero se llevan trabajo a casa porque no pueden estar más tiempo allí, es de suponer que el autónomo que pagan es por horas, y no por el día entero, por lo que se irán por la tarde por temor a una inspección.

La forma jurídica de la empresa no ha cambiado, pero se ha dado de baja según las circunstancias.

En cuanto a los medios económicos iniciales: al principio pusieron 10.000 por persona. Créditos bancarios han pedido una vez, para maquinaria, para lo cual el alcalde puso como aval su propia casa. Mientras están en activo pagan ellas lo que sea necesario descontándose del sueldo; cuando han estado inactivas, ha sido cuando han recurrido al crédito. No han solicitado ayudas ni subvenciones a ningún organismo.

Han cumplimentado todas las gestiones típicas para arrancar, y en la actualidad tienen toda la documentación en regla.

Se ha buscado trabajo con el 'boca a boca', pero trabajan únicamente con Mayoral. Prefieren trabajar con conocidos aunque sea poco, antes que con otros, debido a una mala experiencia: con un cliente de Barcelona, que les hizo un encargo y finalmente no les mandó el cheque.

Tienen un gestor en Málaga, porque cuando empezaron no había gestoría en el pueblo, y aunque ahora sí hay prefieren continuar con el de siempre.

Por lo que respecta a las dificultades encontradas, destacan las económicas por los impuestos, tanto es así que les ha obligado a darse de baja muchas veces; también la maquinaria, que no pueden renovar por falta de dinero.

Sobre los quebraderos de cabeza ligados a la constitución de una empresa, la entrevistada los califica con un 10.

En cuanto a los tiempos difíciles hasta ver luz, se trata en este caso de una constante, es una lucha diaria por salir a flote, aunque hayan tenido alguna racha más buena.

Los ingresos familiares se basan en las aportaciones de los restantes miembros de las familias: la cooperativa es sólo una ayuda, así pues la casada vive del sueldo del marido, y la entrevistada, que es soltera, vive con su madre viuda pensionista.

Nunca se ha planteado dejarlo, porque no tiene otra cosa.

La plantilla está integrada por cinco socias y una chica de prueba. Dos son fundadoras. Todas las socias pagan autónomos.

Los requisitos para ser socio consisten en un periodo de prueba de un año, y un aporte inicial de 25.000 pesetas. Si abandonan la sociedad, se les devuelve lo aportado en 5 años. Cuando necesitan dinero, se lo descuentan del sueldo. Si se disuelve la cooperativa, se procede 'según marque la ley'.

El sueldo depende de las ganancias, todos los meses reparten beneficios, y el mes que no se trabaje no se gana. La entrevistada ha calculado una media mensual de 60.000 como máximo.

En cuanto a la estacionalidad de la actividad, los cambios de temporada son los más bajos, de hecho se detiene la actividad, y coinciden con la Semana Santa y el final del verano.

El perfil que se plantean a la hora de aumentar la plantilla, consiste en que la persona sea responsable y trabajadora. El sistema habitual para renovar personal es preferentemente el 'boca a boca', y la selección entre las solicitudes que les llegan.

El malestar latente en toda la entrevista, se debe entre otros factores, a que los clientes están encargando el trabajo al Tercer Mundo, cuyos precios son imposibles de igualar, y cada vez tienen menos encargos; ahora le cuesta más trabajo encontrar trabajadores que antes, porque los jóvenes suelen hacer cursillos del INEM, y luego cobran paro... los jóvenes prefieren trabajar en las pocas cosas que salgan y cobrar paro, antes que adquirir responsabilidades y preocupaciones.

Las alternativas de empleo en la zona se basan en la construcción para los hombres, limpieza para las mujeres (limpian para los extranjeros residentes y visitantes, y las casas recién construidas) y blanqueo, así como cursillos, y finalmente la cooperativa, como último recurso, pues prefieren vivir de la limpieza-blanqueo, el paro, y las escasas alternativas existentes.

Por lo que se refiere a la infraestructura, el local es alquilado y la maquinaria que emplean es la mínima, puesto que no pueden afrontar una mejora: máquinas muy mejorables, pero no tienen capital, ni trabajo suficiente para pagar un crédito. La falta de capital es el principal obstáculo, ligado a la escasez de trabajo.

En cuanto a las ventajas del cooperativismo, la entrevistada explica que no tienen las fiscales, porque la renta de subsistencia exige continuidad en el alta a tiempo completo, y ellas no están todo el año trabajando. Cuando hay prisa por entregar un encargo, trabajan más horas, y cobran a producción, de modo que las horas las cobran a razón de la producción.

Los horarios son rígidos: si alguien falta horas, se le descuenta del reparto mensual de beneficios.

Sobre los posibles roces surgidos de la convivencia, afirma que se dan los normales, pero no se ha frenado ningún proyecto por falta de acuerdo, porque ni siquiera hay proyectos ante la falta de trabajo.

La entrevistada observa que no hay unidad en la zona, y la gente ‘va a la suyo’.

La facturación anual llega a los 3 millones como máximo.

Los ingresos de la entrevistada son escasos. Siendo soltera y su madre pensionista, si dejara esta actividad, tendría que depender más de su madre, pero se trata más bien una ayuda.

El radio de acción es limitado a Mayoral, su único cliente. No tienen comercial ni van a ferias. Mayoral les trae la tela ya cortada para que ellas sólo la cosan y planchen.

En lo que se refiere a la relación de la actividad con el entorno, caben destacar los siguientes aspectos

- No hay empresas del mismo tipo, ni gente que trabaje a domicilio, porque ‘esto está demasiado apartado para que vengan empresas a poner máquinas en las casas’.
- La materia prima se la trae el cliente; la maquinaria la compran en Málaga, de modo que no hay ninguna actividad que se beneficie de ésta.

Los planes de futuro se limitan a mantenerse a flote. La perspectiva es tan pesimista, que no se plantean una continuidad en manos de las nuevas generaciones: se espera que estudien y tengan una salida mejor que ésta.

Ante las posibles mejoras necesarias en el pueblo, la entrevistada señala que hay muchas: la sanidad, porque aunque hay Centro de Salud no hay médico disponible las 24 horas, sino un médico de guardia que hace visitas por los pueblos (Algarrobo, Canillas...), de modo que cuando va a un servicio, ya no está disponible. El hospital comarcal de Vélez está muy lejos, se debería mejorar los servicios sanitarios, pero la gente no se une para ello.

En cuanto al posible nivel de vida más barato en los pueblos, la entrevistada opina que no es así en absoluto: al contrario, al haber tanto extranjero todo cuesta más caro, opinión en la que coinciden los que viven en Málaga y vienen aquí. Más bien se trata de un fenómeno generalizable a zonas rurales apartadas, pues la poca variedad y la lejanía a los centros comerciales, encarece los productos.

Los servicios y transportes en el pueblo, se limitan a tres autobuses diarios para Málaga y para los pueblos; se estudia hasta 4º de ESO, y después han de estudiar fuera. Hay una guardería, subvencionada a medias por el Ayuntamiento, pero con un horario no adaptado a la mujer trabajadora, porque es sólo por la mañana y desde las 9:00. Las socias de la cooperativa tienen que recurrir a otra persona que les cuide los niños.

Respecto a la opinión de la entrevistada sobre la vida en el pueblo, le gusta en general, pero echa de menos la variedad en los comercios.

27) AHINA ALCARIA
Noviembre de 2001. Cútar.
Ascensión. 42 años.

Se trata de una empresa dedicada a pintar azulejos. Integrada por tres mujeres, de las cuales sólo una es autónoma, mientras que las demás no están dadas de alta.

Háblame de los inicios.

Fue un Taller de Empleo por el INEM, hicimos un curso de ocho mujeres, era mixto, pero sólo fuimos mujeres, y quedamos tres.

¿Qué haces tú?

Contabilidad, buscar los materiales, cara al público... yo estoy dada de alta.

¿Cuándo empezó esto?

Llevamos un año por nuestra cuenta. El Taller de Empleo duró un año, y después seguimos nosotras. No dejamos de hacer cosas, estuvimos sin papeles un tiempo pero no dejamos de trabajar.

Las motivaciones...

Nos gustó la pintura. Ellas trabajaban en el campo, porque tienen campo allí en el pueblo. Yo soy de Málaga, lo que pasa es que tengo allí una casa, mi marido es de allí.

Todas estáis casadas, y el ingreso de vuestras familias es de los maridos.

Sí.

¿Has hecho algún otro curso que os pueda servir para la empresa?

Todavía no porque llevamos un año y medio nada más, pero queremos hacer algo de Internet, de informática, porque nos vamos a comprar un ordenador.

¿Habéis ido al Instituto de la Mujer?

Yo sí, para llevar los papeles para venir a FEMMA.

¿Cómo conocisteis esta feria?

El año pasado estuvimos aquí con el curso, y este año en el Ayuntamiento nos dijeron si queríamos venir ya como empresarias, y dijimos que sí. Diputación manda a los ayuntamientos la información sobre la feria, y ellos tienen que avisarnos.

Estás dada de alta tú sola porque no dará para pagar más de un autónomo, por cuestiones de supervivencia.

Claro y el Ayuntamiento nos ayuda, porque el horno que teníamos en el taller, nos lo ha dejado, y también el local, que de momento es cedido.

El capital inicial, por ejemplo para la materia prima...

Pintura y material nos dejaron lo que quedó del curso, con eso hemos arrancado, y lo que hacíamos lo íbamos vendiendo, allí en el pueblo hemos vendido muchas cosillas chicas, para la gente que va... y eso nos ha permitido comprar más cosas.

¿La gente que va?

La gente que es del pueblo pero vive fuera, en el verano viene, y se quieren llevar recuerdos de allí del pueblo.

¿Subvenciones, créditos...?

No.

¿No habéis pedido la renta de subsistencia?

No. La ADL del pueblo nos informa de lo que hay, no se porta mal.

Gestiones para arrancar, licencias...

No hemos tenido que sacar nada, porque como el Ayuntamiento nos ha dejado el local y el horno, pues no nos han exigido...

Búsqueda de clientes y ese tipo de cosas no hacéis.

También le hicimos un mural a la iglesia de Iznate. Porque los alcaldes se conocen, y el nuestro les habló de nosotras.

Hay unidad entre los pueblos.

Iznate se lleva muy bien con Cútar. Aquí también está Benamargosa, Cerámicas Benamargosa, que empezaron como nosotras, y en la misma época.

¿Dificultades encontradas en este año?

Que nadie conoce el pueblo, está muy escondido. Y no hemos salido tampoco, sólo a esta feria. El primer año vinimos por el taller, nos conocieron, y ahora queremos que nos conozcan como empresa.

Los quebraderos de cabeza...

Eso es lo peor de las empresas, porque el trabajar ya lo tienes.

Tu marido...

Es albañil.

¿Notáis más venta en algún momento?

En verano, la gente que va a veranear, también hay casas rurales, y la gente que va allí con el turismo rural, los fines de semana por ejemplo, nos compran.

De momento sois tres. ¿Qué planes inmediatos tenéis?

A lo mejor nos encargan los rótulos de las calles para Iznate, estamos en trámite, y si sale, ahora mismo no damos abasto, habrá que ampliar. Yo también tengo dos niños, de 16 y 10 años, y vivo en Málaga.

Si os sale el trabajo de Iznate, ¿qué vais a hacer, si no dais abasto?

La hija de una colabora algo, también lo hace bien. Porque en el mismo pueblo no hay nadie que haya hecho el curso, porque como Cútar tiene muchas pedanías, las otras venían de fuera del mismo Cútar, por eso no han seguido, porque tenían que desplazarse.

Si os hiciera falta más mano de obra, ¿encontraríais gente?

Si se les dice y se les enseña, yo creo que sí.

¿Hay alternativas de trabajo en el pueblo?

Hay mucha gente que está en el paro, pero la mayoría trabaja en el campo, hay muchas viñas, olivos... ahora empieza la aceituna, en verano la uva... también hay almendra... hay mucha gente apuntada en el PER.

En este año que lleváis, ¿habéis hecho algún cálculo de lo que habéis vendido?

Unas 300.000. Luego el Ayuntamiento nos debe algún mural que les hemos hecho. El alcalde nos dijo que habían pedido dinero para hacer más murales para el pueblo, y también nos los encargarán.

¿Tenéis algún beneficio?

Para el autobús, para venir aquí a FEMMA... por lo menos no hemos puesto dinero de nuestro bolsillo, nos podemos autofinanciar con lo que hacemos.

El local y el horno son cedidos. ¿Tenéis alguna maquinaria más?

No tenemos torno porque el curso era sólo de pintar, no de hacer cerámica, entonces los azulejos los compramos hechos. Los marcos de madera nos los hacen en otro pueblo, también un Taller de Empleo de un pueblo vecino, Benamargosa, que les hicimos unos murales a este pueblo, entonces en vez de pagarnos con dinero, nos hicieron los marcos. Están Benamargosa, Comares y Cútar, los tres juntos para los cursos.

Salen más cursos.

Sí, lo malo es que no podemos hacer más, porque al haber hecho ya uno por el INEM, ya no puedes hacer más.

Vuestro radio de acción, son gente que vive fuera y viene en verano, también los turistas...

También nos compran cosas los del pueblo, y los encargos grandes son del Ayuntamiento. También un hombre de Torre del Mar, le hicimos dos muralitos chicos para la entrada de su casa, nos ha llamado otra vez para otra casa que tiene.

¿Cómo os conoció?

Repartiendo folletos por Torre del Mar, por Vélez, este hombre lo vio en una tienda de azulejos, y me llamó. El folleto también nos lo regalaron, como fue dentro del curso, el marido de una de las alumnas. Las tarjetas las hemos comprado este año, pero con lo que hemos sacado.

Os comercializáis con los folletos, tarjetas, también el ‘boca a boca’, porque el encargo del alcalde de Iznate fue porque se lo dijo vuestro alcalde.

Vuestras intenciones de ampliar...

Todo depende del trabajo, y si hay más, meteríamos alguien, la chica esta que te he dicho.

¿Os habéis planteado pedir algún crédito?

Cuando llegue el momento lo pensaremos.

¿Hay otras empresas del mismo tipo en la zona?

La más cercana es la de Benamargosa. También han tanteado al alcalde de Iznate, vamos a ver qué pasa. Es que estamos muy cerca, y es el mismo trabajo, pintura en azulejos.

¿No habéis pensado hacer algún curso de barro por ejemplo, para poder diversificar o ampliar?

El barro lo cogimos al principio, pero con las manos porque no tenemos torno, lo que pasa es que nos gusta más pintar.

Yo lo digo para buscar otra cosa de cara a la competencia.

El barro es que necesita también más espacio, más infraestructura.

Entonces toda ampliación sería en la misma línea, en todo caso meter más gente.

¿Dónde compráis los azulejos?

Todo se compra en el mismo sitio, Churriana, allí compramos los azulejos, las cositas, los pinceles y las pinturas, en ese almacén.

¿Hay alguna actividad que se beneficie de vosotras?

La imprenta de Vélez para las tarjetas. Nos hace falta alguien que nos haga los marcos, porque no tenemos nadie. No sabemos si comprar nosotras las tiras y hacerlo nosotros, porque allí en Cútar no hay quien nos haga los marcos.

Los servicios a las empresas, supongo que tendréis que ir a Vélez.

Las gestiones y eso nos lo ha hecho el Ayuntamiento.

¿Perteneceís a alguna asociación?

Una asociación de mujeres, El Olvido, porque el pueblo está olvidado. Yo vivo en Málaga y mis hijos estudian aquí, pero trabajo allí, y estoy en la asociación, que soy la presidenta. Lo llevo todo, y eso que vivo aquí en Málaga.

¿Existe unidad en la zona, a la hora de afrontar proyectos en común?

Se llevan bien, por ejemplo los tres pueblos que te he dicho están juntos para lo de los cursos. Y no hay malos ambientes, porque yo he tenido tienda allí en el pueblo, pero la quité porque tenía los niños, vivía aquí, y no podía. Y cuando tenía la tienda, éramos dos tiendas entonces, y la gente nos compraba a las dos para no se disgustara ninguna.

Entonces tus responsabilidades familiares han condicionado tu actividad, porque tuviste que dejar la tienda por ejemplo.

Cuando eran más pequeños los niños, pues me tuve que venir, porque la niña estaba en Málaga, es más mayor, pero el pequeño, que lo tenía en el pueblo, lo tenía que mandar a otro pueblo porque en Cútar ya no había para su edad, entonces lo puse en el mismo colegio que a la niña, aquí en Málaga, y me tuve que venir.

No tendrá Centro de Salud.

Va un médico dos días en semana. Y hay una escuela con ocho niños nada más, y a partir de 3º, tienen que ir a Benamargosa. Y para el instituto, tienen que ir a Vélez, y ahora hay autobús que les lleva, porque se pusieron en huelga las madres, ya que antes no había.

¿Hay guarderías?

No, las abuelas. Las mujeres que trabajan en el campo, o se los dejan a las abuelas, o se los llevan con ellas.

Tus compañeras tienen hijos.

Pero son mayores, no tienen ese... están más sueltas.

28) LA POSADA MORISCA**Mayo de 2001. Frigiliana.****Sara. 34 años.**

Sara Navas es la propietaria y directora de un hotel rural ubicado en Frigiliana. Antigua finca de la familia, la entrevistada decidió construir el hotel como opción a la falta de empleo, y motivada por el gran potencial tanto de la actividad como del entorno.

Tú eres la titular. Háblame un poco de cómo surgió la idea, tus antecedentes...

Yo soy Graduado Social, primero me planteé la idea de opositar y estuve un tiempo preparándome, pero fue la época en que congelaron la oferta de empleo público, entonces después de pasar un tiempo preparándome, cortaron la gran mayoría de las oposiciones a las que me podía presentar, lo que me desanimó bastante. No obstante me presenté a algunas, aprobé un par de exámenes, y suspendí en el tercero, en el de la gestión del cuerpo de la Junta... Y entonces, no sé, de repente me planteé la idea de montar un negocio. Surgieron muchos planteamientos, y aunque no tenía nada decidido, esta era una de las opciones. Fue una época mala en mi vida, qué hago, qué no hago, estaba perdida, no sabía por dónde ir. Un día fui a Málaga a hacer unas compras, y yo antes había visto una publicidad sobre el Instituto de la Mujer, sobre el programa Vivem. Yo no iba ni siquiera a eso, pero ya que estaba allí, no sé, se me ocurrió ir, entonces contacté con las técnicas, les conté mi situación, y a ellas sí que les conté la idea del hotel rural, en ese momento fue cuando lo conté como una idea con cuerpo ya.

Pero, ¿es que esto es tuyo, tenías la idea ya...?

La finca sí, bueno murió mi padre, él tenía esta finca, y mi hermano y yo nos quedamos con ella... Aunque en principio yo ni siquiera tenía el planteamiento de hacerlo aquí, ha sido una evolución constante, de ideas. La idea fue de poder hacer un hotel rural, dónde puedo hacerlo que salga más económico... una de las opciones era el aprovechar que esto era nuestro, pero que mi hermano también participara... viendo todas las opciones. Entonces pensé en hacerlo en otro sitio, y cuando ya yo me quedé con mi parte de esta finca, ya sí pensé en hacerlo en la parte que me había tocado de la finca. La verdad es que en mi casa, aunque nunca nos hemos dedicado a esto, la idea de la hostelería siempre ha estado muy presente, siempre ha sido un tema que se ha hablado mucho, por ejemplo la gastronomía, a mi padre le encantaba, entonces quizá también ha podido influir esta idea en mis planteamientos de futuro.

Y en el IAM te encauzaron...

Entonces en el IAM, en el Fondo de Formación, un edificio que se dedicaba a impartir cursos para organismos, pues nada, pasé por ahí, hablé con las técnicas. Primero me plantearon la posibilidad de hacer un MOA, un Módulo de Orientación al Autoempleo, participé en él durante una semana, y después de esa semana seleccionaron a veinticinco mujeres que habían participado en diferentes MOA, para hacer un curso de gestión empresarial. Ya empezamos con ello, y allí impartieron cuatro materias, marketing, relaciones laborales y recursos humanos, economía, contabilidad... orientado a lo que podía ser necesario en una empresa. Eso era por la mañana, y por la tarde íbamos a unas tutorías para confeccionar un plan de empresa, un estudio de mercado. Fue una época de trabajo intenso, y yo de allí salí con mi plan de empresa, y me dirigí a los organismos y tal, para buscar financiación, etc. Todo ha sido un trabajo continuo pero muy estructurado en partes, no de una manera planificada, sino ir solucionando todas las cuestiones que surgieran, hasta llegar al final.

Pero tú tenías clara la idea de un hotel rural.

Yo el primer día de clase, cada una tenía que contar un poco su idea, yo conté que la mía era montar un hotel rural. La primera vez, el primer contacto que tuve con ellas, no tenía muy claro..., tenía también otros planteamientos, pero ese día en concreto, conté lo del hotel rural. Siempre me ha gustado mucho la decoración, ese tipo de cosas.

Además de alojamiento, ¿ofertáis alguna actividad alternativa?

Tenemos concertado con dos picaderos el que podamos hacer excursiones a caballo, e incluso hacer cursos para gente que vaya a estar un tiempo. La verdad es que de momento, la gente lo demanda muy poco, no es el sitio, la gente que a lo mejor te pueda pedir un caballo, es gente que tiene ya algún conocimiento. Pero bueno, tengo dos concertados, a los que llamo cada vez que la gente me lo pide. También tengo libros de ruta de senderismo, aquí hay rutas que pasan muy cerca. El Ayuntamiento está organizando una que pasa por la montaña. Yo no las oferto, pero sí les digo dónde pueden ir. Pero la gente no lo suele hacer.

La gente que viene suele buscar otra cosa, ¿no?

A descansar, disfrutar de la tranquilidad... y a comprar terrenos. Está sucediendo eso, es algo como contagioso que está sucediendo en el norte de Europa, todo el mundo quiere venir a comprar terrenos en esta zona, y ya no quedan los mejores. Hay mucha gente por ejemplo que viene de Constance, de Alemania... yo creo que hay algún contacto aquí, que se dedica a ofertar a gente de esas ciudades, terrenos...

Y la gente que te viene, ¿predominan los extranjeros, o depende de la estación?

Llevo seis meses abierta, es difícil todavía hacer un balance definitivo, pero hasta ahora han pasado gente muy internacional, es increíble.

¿Cómo te has dado a conocer?

Yo sí, estoy haciéndome publicidad, todavía estoy empezando, porque la inversión ha sido tan fuerte que no me ha quedado ni para pipas. Hago lo que puedo, conforme voy pudiendo, voy haciendo alguna publicidad. Yo pienso que la gente viene a Frigiliana, que ya es muy conocida, y atrae a mucha gente, entonces ven el cartel, y vienen. Me ha beneficiado el hecho de que el pueblo sea tan conocido.

¿Tú esperabas tener tanta demanda internacional?

Yo sí, pero menos variada, yo esperaba ingleses y alemanes, pero es que tengo noruegos, muchos holandeses, belgas, austriacos, australianos, canadienses, algunos franceses, alemanes por supuesto, ingleses menos, pero los contactos que tengo para el futuro, van por ahí, más orientado hacia el mercado inglés. Y también españoles, pero el español se mueve en unas épocas muy puntuales, como los fines de semana largos, puentes, Semana Santa...

¿De qué parte de España?

Malagueños ha habido algunos también, madrileños, algún andaluz que otro, cordobeses, algún sevillano...

Una demanda totalmente variada, muy interesante porque son muchos mercados potenciales distintos. Y es tu mejor carta de presentación, el 'boca a boca'. No está nada mal para empezar.

No está nada mal, la verdad es que he tenido mucha suerte. Hombre ya se hizo un estudio, donde ya se sabía que Frigiliana era muy visitada, que esta zona ya es muy demandada.

Esa parte de darte a conocer ya estaba hecha, has podido beneficiarte de la atracción ejercida por el entorno.

Ha sido uno de los factores más importantes, porque por ejemplo gente que abran más en el interior, no sé, por ejemplo en zonas muy del interior de la Axarquía, pues me imagino que tendrían que trabajar más esa parte, hacerse un nombre. La verdad es que hay un sector de gente, un segmento de mercado, que viaja mucho para quedarse en alojamientos de este tipo, que les encanta y es lo que van buscando. Entonces, ya hay una predisposición, ellos llegan a un país, y lo primero que van haciendo es fijarse en carteles, si van a una oficina de turismo, preguntan por sitios pequeñitos, con una capacidad determinada. En fin, que hay un sector que va buscando esto más que la Costa del Sol o similar. Evidentemente los grandes tourperadores van moviendo a muchísima gente a hoteles de la Costa y sigue funcionando muy bien, pero hay un sector del mercado que busca este sitio, este tipo de alojamientos en el sitio que sea, si va a Arcos de La Frontera, lo encuentra, la gente va buscando la tranquilidad, el paisaje...

Entonces tu demanda es más una gente que busca la tranquilidad del paisaje, si quieren hacen un senderito, o alquilan un caballo... aunque no suelen venir a hacer actividades alternativas, ¿no?

Hay que tenerlas, porque... y no hemos terminado la parte de las actividades. Por ahí tengo guardadas unas bicicletas, si alguien me las pide, las tengo. Mi marido vuela en parapente, es una zona muy propicia, para ello. Yo pienso que un hotel difícilmente puede organizar ese tipo de actividades, es otro tipo de negocio, y creo que es mejor que las tenga concertadas, desde mi punto de vista. Pero aquí no hay, porque por ejemplo tú te vas a Asturias, y allí hay empresas que se dedican a organizar esas actividades, aquí no hay todavía ese ambiente, y sin embargo hay posibilidades.

Y en este entorno especialmente, en la Axarquía, porque por ejemplo en la Serranía de Ronda hay alguna iniciativa... pero aquí no hay nada, están estos clubes, pero son clubes. Pero si es alguien que viene aquí, igual la demanda que tenéis no pide estas actividades...

O al revés, yo pienso que una cosa llama a la otra. Desde el momento en que exista esa oferta, la gente que realmente le gusta, viene aquí, digamos que es como un punto de destino, un destino de actividades complementarias. De momento la gente que viene aquí viene muy cansada, y busca no hacer nada, viene a librarse del estrés. Pero si tú ofertas ese tipo de actividades y haces una buena promoción al respecto, llegarás a gente que le gusta hacer ese tipo de actividades, y vendrá. Es como el hecho de que hagan hoteles aquí, a mí me parece maravilloso, porque se creará un destino turístico. Porque Frigiliana tendrá la fama de ser un sitio donde habrá tanta capacidad de alojamiento, y pasará un poco como las Alpujarras o Cazorla, que se ha creado un destino turístico con capacidad de alojamiento. La gente me lo dice para pincharme, pero a mí me parece genial, mientras que no me pongan uno allí en frente y sea un calco del mío, ofertando los mismos servicios... Mientras eso no ocurra, pues me parece genial que haya muchos alojamientos.

Pero además del alojamiento, y del atractivo del centro histórico de Frigiliana, ese halo de pueblo mediterráneo que ha conservado, llegará un momento en que habrá que ofertar algo más, y esa línea es la idea de que el turista está queriendo hacer determinadas cosas, además del turista pasivo.

Eso sería para captar a otro segmento de mercado, porque realmente, Frigiliana... los sitios tienen ciertas características, y la gente va buscando esas características, en este caso pues la tranquilidad, las vistas, el ambiente que pueda crearse en el pueblo... a lo mejor la gente va buscando eso. Si a lo mejor no viene gente que busque actividades deportivas, porque no hay nada, en el momento en que haya una oferta... Pero todo eso significa empezar, emprender, poner en marcha, tener la iniciativa, estudiarlo, montarlo...

Y vosotros tener la posibilidad, esas empresas que vosotros podáis concertar, no ofertarla desde aquí, sino tener esa empresa y poderla subcontratar. ¿Lo ves interesante?

Ya lo creo, a mí me vendría genial, porque realmente cuando yo me he planteado hacer cosas, no tengo mucho tiempo, entonces a mí me vendría genial que hubiera alguien que ofertara esas actividades.

Veo que tienes mucho espíritu emprendedor.

Mi padre era extraordinariamente dinámico, investigaba de todo, a todo le metía mano, tiene escritos de todas clases, nosotros le publicamos libros a él, lo que pasa que es muy lento porque necesita ordenarlo, darle una forma... En su documentación encuentro cartas de propuestas de hacer itinerarios por las cuevas de Frigiliana... de verdad que hay gente con mucha iniciativa... pero los ayuntamientos son horribles.

¿Cómo es la Administración para este tipo de iniciativas, desde tu experiencia?

La veo estancada, pienso que puede haber gente muy interesante dentro de la Administración, y pienso que hay administraciones muy eficaces. Pero creo que hay algo contagioso dentro, que cuando uno entra, pues empiezas a trabajar de la misma manera. Es lógico, porque la gente entra sin saber, tú apruebas una oposición, y la teoría la sabes, pero no la práctica, entonces entras a formar parte de un organismo, y te puedes dejar llevar por el ritmo de trabajo que hay. Y están lentitos... hombre yo tampoco quiero...

¿Te animaban a ti?

Sí, la gente te anima, ellos tenían mucho interés en que cualquier persona monte su negocio, pero la cosa se queda en interés. Ellos te ayudan dentro de las posibilidades que tienen, por ejemplo a la hora de agilizar las licencias, son muy serviciales, el alcalde es muy servicial... entonces todo lo que pueda facilitarte, bien. Pero bueno, es una Administración, y como dependen de otras... Yo por ejemplo veo que Frigiliana no se adapta a la demanda de servicios que existe. Es decir, en Frigiliana hay muy pocos habitantes de derecho, entonces su Ayuntamiento tiene muy poco personal para atender todo el trabajo que puede generar una población de hecho increíble, y los transeúntes... gentes que viven en las urbanizaciones de los alrededores... quiero decir que Frigiliana tiene mucho movimiento de personas, y en realidad los recursos que pueda tener, la dotación anual de presupuesto, pues no llegan los presupuestos para atender todos los servicios. Yo estoy muy descontenta con el tema de la basura. Imagínate un hotel, que cuando estamos funcionando a tope, la cantidad de basura que se genera, pues yo tengo que coger un coche, cargar toda la basura y llevarla hasta el contenedor más próximo. Sin embargo a mí me han exigido mucho, poner una depuradora para no dañar el medio ambiente, y me exigen unos niveles de depuración muy elevados, que yo ni siquiera sé si con esa depuradora voy a poder alcanzar, realmente ellos no me exigieron ningún tipo concreto de depuradora, y ésta que yo tengo depura hasta el 80%, a mí me exigían una, yo hice mi inversión y tengo una, que es de las mejores del mercado, pero yo no sé si voy a alcanzar los niveles que me piden. Esto en cuanto a Ayuntamientos. Luego por ejemplo he trabajado con el CEDER, y me ha encantado. Me dieron una subvención, y además hemos tenido una relación buenísima, ellos han sido muy consecuentes con todos los problemas que hayan podido surgir durante la ejecución del CEDER. Yo he sido beneficiaria del LEADER II, como empresa (no como mujer). No he pedido más ayudas, porque los requisitos son horribles.

Eso te quería preguntar, si las ayudas que hay se adaptan a tus circunstancias, o si has tenido que hacer malabarismos...

Estoy ahora desfasada. Cuando terminé el curso estaba muy al día, y pedí todas las ayudas que hay en turismo, no por ser mujer. Porque en el caso de la renta de subsistencia, para

autónomos en general, me parece que el Instituto de la Mujer hace una aportación por ser mujer, al hombre le dan 500.000 y a la mujer 750.000. Pues esta subvención yo no la he podido solicitar, porque la convocatoria sale en una época determinada, y además lo cambian de un año para otro. Por lo visto tienes que darte de alta en una fecha cercana a la solicitud de la ayuda, y no me coincidía, yo abría en noviembre y me tenía que dar de alta, no podía esperar a la convocatoria, entonces es un requisito absurdo, a lo mejor hay algunos períodos en los que se quedan convocatorias con lagunas, fuera de plazo. Tú tienes que planificar el año antes, cuándo te vas a dar de alta para poder ser beneficiaria de la renta de subsistencia, y ahora el año que viene te cambian la fecha de la convocatoria. Y yo no podía esperar, porque había hecho una gran inversión y tenía que recuperarme.

Son rígidos.

Yo no creo que sea una cuestión de rigidez, sino de falta de planificación. No quiero pensar que sea intencionado, sino que serán cuestiones de burocracias.

O de pararse a estudiar cuáles son las necesidades reales.

Pues sí. Y bueno, sólo he tenido esa ayuda. Hay muchas ahora, lo que pasa es que, obtener subvenciones exige cumplir muchos requisitos, mucho dinero porque tienes que presentar una enorme documentación y yo para obtenerla me tengo que trasladar a Nerja, a Málaga, te exigen un papel, un certificado... Y yo me he movido muy bien, pero he terminado cansada de gestiones, y cuando me van surgiendo necesidades, porque necesidades tengo muchísimas, de ir mejorando, pero ya cuando pase un poco de tiempo, posiblemente me engancharé al carro de las ayudas.

Y la ayuda que has tenido, la gestión de la misma, ¿ha sido muy compleja para ti? Porque desde fuera se ve difícil.

Hay una solicitud, que es sencilla y asequible a todo el mundo. Lo veo bien, porque la gente es muy emprendedora, aquí, tienen sus cortijos, sus ideas, mucha iniciativa y capacidad de trabajo... pero de Administración, de organismos, o entiende poco o no quiere meterse... la gente le tiene miedo a los papeles. Yo porque soy Graduado Social, y no le temo a eso. Entonces la solicitud es asequible para cumplimentarla, y la documentación a aportar es en principio una documentación sencilla. Yo acompañé esa solicitud con el plan de empresa, creo que es una de los motivos por los que tomaron más interés y la aprobaron. Porque vieron que yo ya me había parado a pensar, un proyecto trabajado. Yo llevo 6 meses funcionando, pero esto está pensado desde el 97 que empecé el curso. Es que para obtener todos los permisos y las licencias, la Junta de Andalucía, que fue quien tuvo que aprobar este proyecto, se pasó 6 meses para aprobarlo.

Eso te ha frenado a ti, la cuestión de los permisos...

En tiempo sí, en interés no. Y mucha gente se agota, mucha gente no tiene paciencia. Si hay alguien que se piense que esto es rápido, tomárselo con mucha prisa, pues no, lleva años, muchos requisitos, hace falta mucho dinero... Te exigen un estudio de impacto ambiental, que supone mucho dinero, y que tienes que desembolsar sin saber si luego te lo van a aprobar. Volviendo a la ayuda, lo que es la presentación de facturas, de presentar documentación, es muy severo y lo veo muy bien, porque es una manera de controlar. Hay muchas formas de recibir la subvención, tú presentas un aval bancario y te dan un tanto por ciento de la subvención y el resto al final, o mi caso han sido certificaciones parciales: cada 10 millones de inversión justificados, me libraban un 30% de la cantidad que yo presentara. Mi subvención ha sido de un 30%, y cada vez que yo presentara una certificación de ejecución del proyecto, pues me daban un 30%.

O sea que tú previamente tenías que desembolsar la cantidad.

Claro, ha sido muy difícil.

¿Esto surgió de la nada, o es un antiguo cortijo rehabilitado?

Nada, todo es nuevo. Ha habido un arquitecto, al que acudimos con la idea de hacer pueblo mediterráneo, primero por los terrenos inclinados, y tienes que adaptarte al terreno. Todo eso lo hace él, la parte técnica, y después, la decoración, tú le vas diciendo más o menos cómo lo quieres. Es difícil, porque nunca había tomado decisiones que afectaran a las líneas maestras. Yo me compré una casa en una urbanización que se estaba construyendo, y lo que hacía como mucho era cambiar el tipo de suelo, cambios que no afectaban a la fachada. Aquí era todo nuevo, el arquitecto planteaba una serie de elementos arquitectónicos que mi marido y yo, que somos bastante sensibles al tema de la Axarquía... habíamos salido, visitado cortijos... hemos hecho algo muy integrado en el entorno... hemos puesto dinteles en las puertas, ese tipo de reja, las ventanitas pequeñas, el ladrillo visto debajo de las tejas, hemos puesto teja vieja, teja árabe...

Eso implica una cultura...

Es que mi padre ha sido muy trabajador en toda la zona de la Axarquía y en Frigiliana, por conservar las tradiciones, la arquitectura... Él fue alcalde, entonces hizo todo el barrio morisco, sacó los textos que cuentan la batalla... Ha sido siempre un defensor increíble, y todo esto yo lo he heredado.

Y tu marido también.

Pues sí, curiosamente, porque no somos de aquí, él es de la Axarquía, pero no de Frigiliana. Pero hemos coincidido en los gustos y en el interés. Todos los elementos de construcción que hablé antes, encarecen la inversión, porque la teja árabe por ejemplo es más cara.

¿De cuánto estamos hablando?

De unos 100 millones aproximadamente, y no saliéndose mucho. Aquí hay muchas cosas muy sencillas, y José Luis y yo hemos trabajado mucho con nuestras manos, y hemos buscado presupuestos... el jardín lo hemos trabajado, por ejemplo ese caminito de traviesas de tren de madera, lo ha hecho José Luis, desde el diseño, hasta la ejecución, también ha hecho las barandas, hemos recogido piedra por piedra del jardín para ponerlas debajo de las traviesas, hasta la piscina, que es prefabricada, la hemos puesto entre los dos. Hemos plantado cantidad de cosas en el jardín.

Esa capacidad de hacer cosas a mano, ¿habéis hecho algún curso?

No, yo no sé hacer cosas manuales, es cuestión de ponerse. No soy dada a ponerme, pero una vez que te pones... me gusta mucho la decoración, las telas, los colores... hemos pintado también el mobiliario, hemos trabajado muchísimo. Pero también nos hemos movido muchísimo, por ejemplo el tema de la carpintería, desde presupuestos de 6 millones que te hacían todos los carpinteros, hemos encontrado una carpintería que lo hacía por el tercio. Después por ejemplo aquí hay antigüedades en la zona que no nos podíamos permitir, por ejemplo la puerta ésta, nos hemos ido a Granada, donde nos costaba menos que en Vélez. Hemos trabajado mucho y nos hemos movido muchísimo, entonces por ahí nos hemos ahorrado mucho. Si tú por ejemplo se lo encargas a una empresa y te limitas a echar un vistazo de vez en cuando, pues cuesta más. Nosotros es que hemos estado todo el día encima.

Esta idea de mantener las tradiciones, ¿también lo habéis extendido a la gastronomía?

No, tenemos un tipo de gastronomía muy propia para el turismo internacional, porque es un problema. Tenemos una cocina creativa y un poco refinada, muy pocos platos, unas ensaladas... sí que ponemos el asadillo de hortalizas, que es la ensalada de pimientos de toda la vida, y con berenjenas, calabacín, y le añadimos boquerones en vinagre. Eso es un plato un poco mediterráneo, pero lo que es la gastronomía típica de aquí, es muy difícil poner una cocina en marcha. Yo tengo un cocinero formado en paradores, y sabe hacer de todo, también potajes. Yo tengo un guiso del día que pongo de aquí. Yo tengo una mezcla, por ejemplo la ensalada de mango verde con codornices en escabeche, pues la codorniz es muy típica de aquí, y también el escabeche es muy típico de la zona nuestra, como método antiguo de conservación. Y el mango, pues porque tengo una finca de mangos, yo uso mis propios mangos, utilizo mis propios productos de la huerta, que además son ecológicos. Después tengo el revoltillo de ajetes, que a lo mejor en vez de añadirle gambas, pues le añadimos salmón. Pero lo que es la gastronomía de la Axarquía, que es tan amplia y tan extensa, es muy difícil, sería otro proyecto. Yo soy cocinilla, y tengo platos creativos, como la merluza en salsa de aguacate, seguimos un poco las tendencias actuales de la cocina, y utilizando alimentos propios... Tengo muchos proyectos para la cocina en el futuro, pero ahora mismo físicamente no puedo. Porque yo ahora mismo me dedico un poco a todo. De momento ahora no limpio, he limpiado porque en enero, que estábamos recién abiertos, y fue un mes tan malo, sólo teníamos al cocinero porque no nos podíamos permitir nadie más, entonces yo hice de todo, desde recoger la cocina con el cocinero, hacer la compra, hacer las habitaciones, que podía hacer porque no había mucha gente, desde el momento en que empezó a venir gente, ya tuve que llamar a alguien, porque son 12 habitaciones... Yo estaba agotada, llevaba la recepción, la administración, los contactos con la gente, limpiaba el salón... el cocinero sólo venía media jornada y yo ponía las cenas. En febrero me pilló el toro, porque con la Semana Blanca se me llenó el hotel y estaba yo sola, tenía que atender las habitaciones, mantener la leña para las estufas, estar pendiente de las necesidades de la gente hasta que se instala, que si les faltaba una percha... José Luis estaba en una murga, y ese mes lo dedicaba a prepararla, además tiene una panadería. Además di siete cenas, que yo cociné, atendí, y recogí. Pues ahora sigo un poco igual a pesar de contar con más personal, porque ahora somos cuatro, y los fines de semana me viene una chica porque yo necesito por lo menos un día para estar con mi marido, para no hacer nada.

Un trabajo de 24 horas.

Además no te puedes desvincular ni un momento, aunque ese día trato de relajarme. Ahora que cuento con más personal, me dedico al tema de la recepción, la administración, la gestión, los contratos... tengo una asesoría que me rellena los impuestos, pero yo le llevo las cuentas hechas. Yo podría hacer las nóminas y los seguros sociales, pero es que no puedo físicamente, porque llevo muchas cosas, y tengo que delegar. Después por ejemplo las cuestiones de marketing, la decisión de dónde me coloco para la publicidad, los contactos con el extranjero...

¿Cómo te comercializas y te das a conocer?

Tengo un folleto, después también participo en varias guías, también me he puesto en contacto con la revista Elle, sale el hotel en junio. Me puse en contacto con ellas, y son encantadoras, dinámicas, es un grupo de mujeres muy activas y motivadas, convencidas de lo que hacen. Me puse en contacto con ellas porque hay una página que se llama 'Elle-contacts-viajes', y salían hotelitos como el mío. Yo me quedé asombrada de su reacción, porque mi hotel lo veo como muy sencillo, como he tenido que luchar tanto para decorarlo, cuestionándome constantemente los presupuestos, he tenido que escatimar tanto, y yo veo hotelitos preciosos... también Rusticae, una guía de hotelitos con encanto a la que yo me voy a adherir, que yo jamás habría soñado con estar a la altura, pues vinieron y les encantó.

A lo mejor es que, como tú lo has visto nacer...

Y veo las limitaciones, lo que me hubiera gustado y no ha podido ser porque los presupuestos no me llegaban. No es que esté mal, yo estoy contenta, pero yo considero que está sencillo, quizá tiene un estilo diferente, y por eso ahí radica a lo mejor el encanto, tiene su personalidad, a lo mejor muy propio con los materiales de la zona. Aquí en Andalucía y en los pueblos, la gente compra un mobiliario más sencillo.

Es una maravilla, porque son los cortijos de siempre, el color, las puertas, todo. Además está perfectamente integrado con el entorno, lo ves desde allí y no se ve que desentone con el entorno.

Hemos cuidado mucho los elementos para que se integre, que le pegue. Hace poco vino el de la guía de El País-Aguilar, de hoteles con encanto...

Fíjate que águila, para la fauna de aquí. Es que tengo proyectos tan bonitos para el futuro, como poner aquí unos carteles, con el tipo de fauna y flora de los alrededores... todo eso tiene que ser con el tiempo, porque falta el dinero.

Porque toda la inversión ha sido también con créditos...

Tengo créditos, parte capital propio, y la subvención, el resto ha sido financiado por el Banco. La bonificación de puntos de interés aún no la he solicitado, porque me falta tiempo para... todavía no me he hecho un planteamiento de cómo economizar, yo supongo que eso vendrá después, porque es todo tan difícil, supongo que cuando yo me organice un poco en todos los sentidos, entonces me sentaré con los números y recortaré gastos, una planificación económica de cómo ahorrar, en teléfono, gas, electricidad, todavía no me he parado a mirar qué tarifa de luz... todo eso supongo que será verlo todo con tiempo. Y lo de la bonificación del tipo de interés también. Y fíjate, perteneciendo a un club que se llama Infhos, ellos tienen un convenio con Unicaja, la entidad con la que yo trabajo, para obtener créditos más bajos, y aún no lo he gestionado, pero es que son tantas cosas, que se me acaban los días. Y todo eso añadiendo que por las noches mi marido y yo damos las cenas... Y en el futuro me quedo sin cocinero, entró temporalmente, y lo de encontrar un cocinero...

Bueno pues salimos en la guía de El País-Aguilar. Y el chico me dijo que la guía era gratuita, que hacían una selección de hoteles que visitaban. Después me ha llamado el editor de la guía para preguntarme las características del establecimiento, para exponerlas en la guía.

¿Ferias?

De momento no, no fui a Fitur porque no me avisaron que Frigiliana tenía un stand. A FEMMA fui un año, al siguiente no fui porque estaba muy liada, y quieras que no, aunque sea gratuito, tienes que preparar el stand, estaba yo sola. Después estamos en una guía especial de gente privada, por ejemplo que tienen un convenio hecho con rent a car, para incluirnos. También hemos hecho publicidad en Diario Sur, también en el Diario de la Costa del Sol, ahora viene un chico de Radio Sol y Mar en Torremolinos, que emite a través de Onda Cero, y tiene un espacio de una hora para los daneses. Vino para hacerme una cuña, y parece ser que está teniendo un poco de respuesta, porque hoy entran una gente que ha oído el anuncio, después este chico está creando una especie de empresa para contactar con touroperadores daneses... También trabajo con agencias, tengo contrato firmado con agencias inglesas y españolas.

¿Tú has contactado con las agencias?

Sí, aquí hay varias que operan, ya te digo que tienen todos los cortijos alquilados. Hay una que se llama Real Spain, con la que ya había contactado el año pasado pero no llegamos a un acuerdo, en fin. Ha sido un poco difícil también, después con Magic Spain, también inglesa. Una de ellas ha llegado a mí, también otra... o sea, vienen y voy, más bien he sido yo la que ha contactado, que ellas han venido.

El hecho de montar una empresa, la incertidumbre... ¿cómo lo valorarías de 1 a 10?

Una nota alta, un 8 o 9. Pienso que es la clave, el hecho fundamental para que el negocio salga. Fíjate que yo estuve pensando primero, aunque luego no haya salido tal cual yo lo estudié, pero a la hora de planificar mi plan de empresa, que tiene más de 100 páginas, ahí se analizaba todo, desde el cliente potencial de turismo rural, hasta un estudio que tenían hecho en la SOPDE de turismo rural, que te analizaba cuestiones como cuál eran los factores que influían en la elección de destinos, qué tipo de actividades le gustaba a la gente que practicaba el turismo rural, la edad, el perfil del cliente potencial... después a partir de ahí tu analizabas cuál iba a ser tu mercado meta. Después analizábamos un poco una descripción técnica del establecimiento, la parte de recursos humanos, cuánta gente iba a trabajar, hice un estudio increíble sobre el coste que iba a tener de recursos humanos y tal, después hice un estudio económico con un balance de situación inicial, una cuenta de resultados, una cuenta de tesorería... la contabilidad completa por tres años, una previsión... Claro, pensar todo eso, sacar todos los datos, porque son previsiones, no tienes todavía los datos reales... consultar en establecimientos para que te dijeran un poco la ocupación y tú hicieras tus conclusiones y de ahí las previsiones de lo que podrían ser tus ingresos, después cómo ibas a orientarte en la publicidad, muchas cosas...

Un proyecto en profundidad.

Pensar todo eso, ha sido muy difícil y mucho tiempo. Eso por ahí, y después todas las cosas que te van surgiendo sobre la marcha, ya en la materialización del proyecto, desde que el albañil te llame todas las mañanas a ver cómo pone un azulejo, o sea que tienes que pensar cómo pone el azulejo, hasta pensar en cómo afrontar el próximo pago, o un vencimiento de una letra... horrible, son muchas cosas las que tengo que pensar. A la hora de firmar por ejemplo con un tourperador, te dice que el pago te lo hace en tal fecha, pues tienes que pensar con el calendario en la mano, si te viene mejor o peor que te pague desde tal a cual fecha, sin darte cuenta vas cometiendo ligerezas. Hay algunas agencias con las que hay que tener mucho cuidado, porque de la manera más coloquial, te das cuenta que te van introduciendo en unos terrenos, como cuando te proponen una oferta para una promoción, y después descubres que te hacen unas cosas rarísimas, todo lo tienes que pensar bien... Entonces es muy importante el trabajo intelectual. Al principio pues tienes que llevar el físico y el trabajo intelectual, de darle forma a todo, de organizarte. Porque tú misma te vas creando una forma de trabajar, una filosofía de empresa, que se va haciendo con el tiempo, porque vas poniendo en práctica y probando muchas cosas, como los uniformes, que todavía no lo tengo decidido, o el color de la página web, si buscarle un color cálido... Hay una agencia que me ha hecho unas fotos de las habitaciones, que no coincide para nada con lo que es el hotel.

Perseverancia.

Es que esto no es una cosa de un día, no es de probar unos meses a ver qué tal va. Esto es ya una filosofía de vida. En mi caso, yo he decidido vivir en el campo, me he venido aquí, y tengo un establecimiento donde me relaciono con gente, charlo con la gente que se aloja aquí... no es sólo el cliente y el que hospeda, sino algo más. Esto es un trabajo de día a día, hay que tomárselo con mucha paciencia, porque fíjate, el empezar tan difícil, y momentos bajos, que a lo mejor tienes un ritmo muy continuo, va viniendo gente, y de repente se para, pasan dos semanas que no viene ni llama nadie, y te lo cuestionas todo.

¿Y el verano?

No tengo todavía ninguna previsión, aunque sé que lo voy a tener ocupado, y no porque tenga reservas. Mira en Semana Santa, puentes y tal, me ha pasado que era la semana antes, estaba todo el mundo ocupado y yo no, pero llega el momento y de repente viene la gente, a lo mejor tres días previos. Creo que es porque soy nueva, no me conocen mucho, el 'boca a boca' está

funcionando pero aún no le ha dado tiempo a funcionar. Entonces la gente busca otros alojamientos, como los otros están llenos, pues el que está lleno te conoce y te manda al cliente, o a lo mejor gente que te ha visto en una revista, pero no te conoce y te deja un poco apartada, como segunda opción, o que prefiere venir antes a ver cómo es y luego quedarse. Y me parece muy prudente.

Pero eso lo puede hacer el que viva cerca, no el del norte de Europa.

Claro, la gente de Málaga, porque los de fuera, tiene que decírselo alguien. Eso lo hace gente de Málaga, hay quien me llama para una reserva y para venir antes para ver el sitio, vienen, se toman un café, ven el sitio y me hacen la reserva definitiva. Entonces mucha gente te ha visto en la publicidad, pero no te fías tampoco... entonces si lo encuentran todo ocupado, pues se acuerdan y llaman. También me trajo gente el salir en la tele, con Andalucía Directo.

¿Cuánto tiempo ha pasado desde que empezaste hasta ver luz? Ya me has dicho que habéis empezado bien.

Hemos empezado muy bien, pero luz no se va a ver hasta dentro de unos cuantos años.

Pero ¿cubres gastos y puedes vivir de esto?

Todavía no.

Entonces vives del sueldo de tu marido.

Ten en cuenta que sale todo. Evidentemente mi marido tiene sus ingresos, y yo tengo la finca, nuestra economía es diversificada. Pero ahora mismo el sueldo de mi marido es muy importante para nuestra economía, que él tenga su trabajo y pueda aportar su sueldo a la familia. Yo podría vivir ya de aquí, porque tengo un restaurante, y lo que es la comida ya está solucionada. Pero el sueldo de José Luis está para las cosas que hacen falta, que en un momento determinado... su sueldo y sus beneficios, porque él tiene una panadería familiar con sus hermanos, y en momentos de apuros, pues ellos nos ayudan, la ayuda familiar, es muy importante, nos ayudan la familia de él y la mía, es muy importante el apoyo. Yo mis gastos los saco de aquí, y vamos a decir que puedo sacar un sueldo, que unas veces será mayor y otras menor, pero mis gastos los saco de aquí, lo que pasa es que todavía es muy difícil establecer un sueldo constante, para que tengas tus gastos mínimos, de dentista, peluquería, todo lo que puede ser necesario. Yo ahora mismo lo puedo sacar de aquí. Lo que pasa es luego está el seguir invirtiendo, entonces como yo no he hecho uso del sueldo de mi marido porque comemos aquí, y yo mis gastos los puedo tener cubiertos, pues él puede ahorrar, pero lo invierte aquí. Que si tres macetas preciosas para aquél rincón, que si el butano...

Tú eres la titular pero él...

Nosotros constituiremos una sociedad en el futuro, estoy en ello, porque está implicado totalmente. Ahora mismo es un negocio de los dos. Mira, él no necesitaba hacer nada, era yo la que necesitaba trabajar, por tanto la que tuvo la idea y se formó era yo, la que hizo todo el trabajo para conseguir las licencias, los permisos, la financiación... el motor de la empresa he sido yo. En el momento en que decidimos vender nuestra casa para venir a vivir al hotel, ya estaba él participando en la ejecución económica del hotel, porque la casa era de los dos. Y después, como le gusta mucho la idea, y es muy manitas, pues ha participado activamente. Y después hemos necesitado ayuda, y la hemos buscado en las dos familias. Pero yo he sido el motor, esto no se hace si yo no me hubiera empeñado totalmente, hasta el punto en que un día le dije: 'o contigo o sin ti'. Porque siempre tienes un apoyo, no es lo mismo cuando tienes que hacer algo sola, que cuando sabes que tienes alguien que está ahí para lo que sea, para el día que estés triste y hartarte de llorar, y te anima, hasta decirte que si necesitas tanto, pues vamos

a tal sitio, yo te acompaño... lo que es el apoyo psicológico, sentimental hasta el económico. En fin, muy difíciles los inicios.

La estacionalidad ya la has mencionado, puentes, Semana Santa...

Mira, noviembre y diciembre, cuando empezó, han sido muy flojos, pero todavía aparecía alguien. Pero enero y la primera mitad de febrero, horribles. El invierno es malo, pero no tiene por qué ser tan malo, lo que pasa es que coincidió esa época con el empezar la actividad. Luego marzo y abril han sido medianamente buenos, lo que llevamos de mayo ha flojeado, pero la gente que se dedica a esto por aquí dice que mayo y junio son flojitos. Lo que pasa es que yo ya había entrado en una dinámica en marzo y abril, y noto la diferencia. Mayo está siendo difícil, yo más o menos me voy manteniendo, pero hemos tenido una primera semana de mayo... quizá ha coincidido también con muy mal tiempo. Tampoco puedo comparar cómo pueden ser los meses de mayo. Yo tengo calculadas las medias mensuales, pero todavía muy bajita, esperemos que con el tiempo.

El premio que te dieron te habrá dado publicidad...

Me dieron el premio Meridiana.

De ahí te conocí yo, porque en la guía de FEMMA tenías otro nombre.

Sí, porque allí yo estaba como emprendedora, y no sabía cómo llamarme, entonces me puse como Loma de la Cruz, que es el nombre de la calle. No me sorprende cuando la gente se confunde. Me pasa en Turismo incluso, he tenido algún conflicto con eso, a la hora de solicitar la inscripción de proyecto y tal, me puse primero como Loma de la Cruz, me decían que no aparecía en el REAT, y es que yo no caí en que estaba inscrita como Loma de la Cruz.

De plantilla me has dicho que tienes cuatro.

Incluida yo misma, somos cuatro, a media jornada.

En épocas de más trabajo, ¿qué tienes previsto?

Tendré que meter a alguien. Ya tengo que empezar a buscar a alguien, el cocinero se me va, y también necesito un camarero. Lo del cocinero me preocupa mucho, no sé qué hacer.

¿Y el INEM, o las agencias de trabajo temporal?

Lo del INEM es muy complicado. Y agencias no hay muchas aquí, tendría que ir a Málaga, y lo he intentado, pero no me fue muy bien, porque me preguntaban el horario, y yo todavía no había abierto, de modo que el horario... Incluso ahora, que estamos funcionando... lo tengo siempre todo muy confuso, lo tengo todo definido, pero por ejemplo ahora a las 12:00 han llegado Pili y el cocinero, y se van a las 16:00 de la tarde, y esa es su media jornada, pero imagínate que un día está todo lleno, pues ese día a lo mejor no se pueden ir a las 16:00, si yo les voy a pagar las horas extras o lo compenso con descanso o lo que sea, es algo que yo prefiero hablarlo con ellos, y no que en la agencia lo tienen que saber todo. Y eso es algo que no puedes saber hasta que no te va surgiendo.

Tus trabajadores están entonces contratados a media jornada.

Sí.

¿Tienes algún perfil a la hora de buscar algún trabajador?

Hombre perfil sí que tengo, lo que pasa es que es muy difícil, porque hay poca gente cualificada aquí. En principio prefiero trabajar con mujeres, primero se adaptan más al trabajo, son más flexibles y más sensibles, no se puede generalizar, hay de todo, ellas también tienen sus desventajas, por ejemplo la fuerza física, a la hora de hacer algún tipo de cosa... pero siempre entre dos se puede solucionar. Son muy cuidadas, por ejemplo una camarera, siempre tienen las manos más arregladas las mujeres, hay de todo.

Tendrás también el inconveniente de no tener mucha oferta donde elegir, porque en Málaga encuentras fácilmente camareros, camareras, pero aquí, alguno de Málaga que se traslade aquí todos los días...

Tendría que vivir por aquí, y claro, aquella costa está más cerca de Málaga, y prefieren trasladarse todos los días a Marbella, que está a media hora de camino. Málaga un poco atiende los servicios de la otra costa, está más cerca de la costa del turismo fuerte, más que aquí. Aquí hay muy poca gente cualificada, y los que hay, están muy pillados por los hoteles de Nerja, etc. Muchas veces se produce hasta el problema de no saber ni hablar, no estar acostumbradas a dirigirse a un grupo de personas para acomodarlos, para sentarlos, yo me encuentro con ese tipo de dificultades, con la dificultad de que la gente tampoco tiene una conciencia de lo que puede ser una calidad en el servicio... Después también, no hay mucha necesidad de trabajar en Frigiliana. Todas las familias tienen un ingreso extra con el tema del desempleo, es una ayuda, un complemento. También se da mucho el tema del minifundio, entonces la gente tiene sus finquitas, su pequeña parcelita, donde va a labrarla a ratos, en ese sentido las mujeres viven muy bien, tienen sus ingresos extras de su desempleo, de la finca, y el marido trabaja en la construcción o lo que sea, ellas entonces se lo estudian de tal manera para por las tardes salir a pasear, organizar su tiempo libre... quizá yo tampoco he salido a preguntar. Tengo que hacerlo para conseguir gente. Ya digo, de momento, quizá me entiendo mejor con mujeres...

Yo cuando he preguntado si creen que el tener las cargas domésticas pueda limitar...

También las condiciona, es que hay de todo. Hay gente que realmente yo podría contratar aquí y no vienen... quizá sea una excusa. Quizá sea una excusa porque no sepamos planificar las tareas domésticas. La carga doméstica necesita una planificación, como todo. Tú llegas a tu casa y ves esto aquí, aquello allí... ves que hay tales necesidades, y tú prefieres, pues antes de planificarlo y dejar en una hoja escrita para mañana qué tareas tiene que hacer cada cual, parece que aquí nadie sabe lo que hay que hacer, nada más que yo, entonces pues yo prefiero ponerme y hacerlas, y con un poco de picardía pues llego por la noche, pongo una lavadora y sé que por la mañana la tiendo, entonces yo no tengo ningún problema en ese sentido. Bueno, yo tengo una hija que es..., tiene 14 años, ya tiene edad de tener su habitación lista. El caso es que le da y la deja perfecta, pero va acumulando durante la semana hasta que yo ya le digo que la ordene.

Es quizá cuestión de organizarse.

Pero pienso que la carga doméstica puede ser un condicionante para trabajar, sí. Yo podría tener una chica, que tengo muchas ganas de tenerla aquí. Fijate cómo somos, que dejamos que nuestros hijos decidan sobre nuestro trabajo, nuestra vida. El niño de esta mujer tiene unos dos años. Ella ha tenido un bar durante un tiempo alquilado y lo ha dejado, entonces claro el niño, ella me contaba que el niño le decía: 'ya no tenemos bar, ya tenemos casa', y con dos años. Eso a ella le afectaba muchísimo, porque claro un bar, la hostelería implica un esfuerzo, estar todo el día y ver poco a tu familia, y más por tu cuenta, porque cuando tú trabajas para alguien, pues lo negocias, el día que vas a estar libre, y tal. Está aquí, se llama Toñi, y viene por la mañana porque tiene que dejar a su niño en la guardería, y viene a las 9:15, y se va a las 14:00 porque tiene que recogerlo.

¿Hay guarderías?

Hay una en Frigiliana. Entonces ella viene y se va a esa hora. Pero claro, ahora pensando en otro tipo de trabajo que coincida con las comidas, no puede porque la guardería es de 9:00 a 14:00 o de 9:00 a 15:00, y está condicionada en ese aspecto, entonces muchos días tiene que dejar al niño con su madre, o tiene que traérselo aquí, o lo deja con su marido.

Aquí con el horario de guardería, tienes que tener alguien con el niño.

O llevarlo al trabajo.

Pero eso no en todos los trabajos lo permiten.

No está solucionado, es una situación difícil de resolver, yo todavía no tengo solución, ni creo que la tengan todavía en general. Cuando hablamos de esto José Luis y yo, él piensa que es un problema individual que se quiere hacer social. Realmente es social, porque es muy común para todo el mundo, para toda la sociedad, porque por un lado se necesita que la mujer se incorpore al mercado de trabajo...

Y por otro lado la natalidad está por los suelos.

Exactamente, y por otro lado la gente le apetece tener su familia. Y es una pereza el plantearse tener una familia, porque realmente la familia tiene unas necesidades que por mucho que tú quieras pensar, es que las tiene. Y además es muy absorbente, hay que dedicarles muchas horas a los hijos, entonces es un problema que está un poco sin resolver, y además es difícil. Yo tengo muchas amigas, cada una con su situación particular, que como dice José Luis, es una situación que cada cual en su casa tiene que resolver. Lo que pasa es que claro, en el aspecto de decir, si hay una presión social para que se consigan determinadas actuaciones, para que haya una normativa, no lo sé, una solución conjunta para el resto de la sociedad, es mejor tomar en consideración el problema como si fuera colectivo que no individual. Ya sabemos que todos en su casa tienen que decidir qué van a hacer con sus niños cuando se van a trabajar. Es un problema que sufren los niños también. Mira, tengo situaciones que te puedo contar, ejemplos de gente tan dispar que vosotras también tendréis a vuestro alrededor: profesor y profesora, uno en La Línea y otro en Cádiz, no lo sé bien, una distancia que les es imposible estar juntos ni ir y venir todos los días. Una niña pequeña, la niña aquí en Frigiliana la mitad de la semana con los padres de ella, y con los padres de él en Vélez la otra mitad. Y eso yo no lo puedo entender, porque uno de los dos podría hacerse cargo de la niña.

Cuando tu hija nació, tú estarías estudiando...

Yo por ejemplo, me casé con 18 años embarazada, estudiando COU, yo después estudié mi carrera, y tuve muchísima ayuda de mi familia, de mi madre, que se quedaba con María para que yo pudiera ir a la Facultad, para que yo pudiera estudiar, pero cuando yo podía, el ratito que yo tuviera, la niña conmigo. Yo estaba en un piso en Málaga, pero hacía viajes durante la semana para estar con José Luis y la niña, eso durante el primer año, porque no os podéis imaginar la presión psicológica, el dejar a mi niña aquí y yo en Málaga, era horrible. Pues en el caso que os cuento, yo no comprendo cómo no la tienen con ellos, no sé, por las mañanas en la guardería y por la tarde con ellos, pero es una decisión que ha tomado una familia en particular.

¿Conoces más casos?

Después, Carmen trabaja en el Continente, es jefa de algún departamento, tiene un puesto de responsabilidad que implica entrar a las diez de la mañana, salir al mediodía un ratito para comer, y salir a las diez de la noche. Tiene dos niñas, las lleva por la mañana a la guardería,

están todo el día en la guardería y a las cinco de la tarde las recoge una abuela y las llevan a su casa, donde tienen a una chica que les prepara la cena, las ducha...

Entonces no ve a sus hijas.

No, muchas veces, llega Carmen a las diez de la noche, además sin ganas de nada.

Volviendo a nuestro tema... ¿tienes más ideas?

Otro de los planes que tengo para el futuro es que he contactado con una casa para comprar verduras ecológicas, es de Motril.

Ahora que has comentado esto, hay una cosa que está muy interesante, que son los hoteles eco-artesanos, en la línea de hoteles ecológicos y artesanos.

Qué interesante.

La línea ecológica es reduciendo el impacto que puede suponer el usar tarrinas de plástico en las mermeladas, y el gel, en lugar de utilizar sobre, instalar pulsadores en las duchas, reciclado de basuras, placas solares... hay uno que está funcionando en los Montes de Málaga, el Humaina.

Lo conozco.

Tienen un huerto ecológico, ellos tienen cultivadas las hortalizas.

Yo se las compro a un señor que tiene una finca aquí abajo, le compro las patatas, las cebollas y las lechugas, y este verano me imagino que cultivará pimientos, berenjenas... De momento yo no lo hago porque todavía no puedo hacerlo, pero lo haré porque me encanta. Pero como no puedo hacerlo, por eso he contactado con esta gente de Motril.

Es que eso es una etiqueta de calidad, y en la línea sobre todo de la búsqueda de calidad de estos alojamientos, porque en muchos casos, no sé si tú piensas igual, en muchos casos, la oferta de casas rurales y tal, no es de calidad, y eso le hace perder mucho al sector.

Claro.

Por ejemplo tú te vas a una casa rural, que te piensas encontrar unas comodidades básicas, una buena cama, un entorno, una decoración a la antigua usanza...

Es que también hay mucha gente que decora las casas, los cortijos y tal..., porque en los pueblos nunca se ha tenido muy buen gusto para decorar las casas, hay gente que sí, pero hay otra mucha gente que no tiene unas casas decoradas con gusto, sino que... eso es horrible. Entonces yo pienso que la gente en el medio rural necesita educarse en decoración, para utilizar materiales..., pero no serían tradicionales. Hombre se pueden utilizar elementos tradicionales, como elementos de cultivo, cosas, que también es difícil, bueno no es que sea difícil, sino que todo implica un trabajo enorme, de reparar y restaurar cosas, pintarlas, decorarlas, colocarlas, o sea, te puedes encontrar una balanza, pero la tienes que preparar.

Pero lo que yo te quiero comentar es que esto del turismo rural, para poder tener el distintivo de calidad, además de la construcción y la decoración, debe llevar también esa etiqueta de ecológico, de proteger el medio ambiente...

¿Y lo de 'artesano'?

Siempre me ha hablado él de hotel eco-artesano, yo no sé si tiene una vinculación con lo que es la artesanía de la zona de los Montes... la verdad es que he quedado con él el domingo por la mañana. Yo creo que debe tener una vinculación con eso, el esparto, y tal.

Es que él me habló, porque yo estuve en diciembre, y me comentó algo así por el estilo, pero tenía muchos proyectos, muchas ideas, y me habló de algo nuevo que iba a salir, que le habían catalogado el hotel, es que no sé muy bien...

¿Será lo de la normativa ésta de calidad ambiental, la ISO..., ésta que muy pocos hoteles lo tienen? Igual es algo de eso, y eso sí que es un distintivo de calidad muy importante.

No, era algo de que había un comité que se reunía y elegía a tres o cuatro hoteles en un año, como una categoría o característica determinada, pero no recuerdo exactamente qué era.

Él me comentó, cuando le escuché en una charla, él hablaba de su gestión en un hotel eco-artesano, aquello en su día pertenecía a la Delegación de Medio Ambiente, es una concesión, y él es gerente. Lo que comentó lo vi muy interesante, el entorno medioambiental, la conciencia ecológica, la vinculación...

La verdad es que es una idea muy atractiva, a mí no se me había ocurrido ese tipo de cosas. Sí he contratado con las mermeladas, con unas chicas que hacen mermeladas artesanas. Llevaba años intentando contactar con ellas, y les compro las mermeladas. Y las hacen en cristal, porque antes de conocerlas, yo compraba la mermelada a granel, y las ponía en tarrinas, pero Sanidad no me lo permite. De hecho nosotros hemos tenido mermeladas caseras, de mango, y me gustaría en un futuro, pero no sé si me lo van a permitir, porque tiene que llevar un registro sanitario, todo el rollo. También pondré una tiendecita de productos, una mesita...

¿Pero productos tuyos?

De momento no, en el futuro quizá. Porque hay cosas muy interesantes, hay una cooperativa de jabones y aceites de aguacate, que lo fabrican en envases pequeños, para uso cosmético. Después están los aceites, las mieles, que aquí en Frigiliana también hacen mieles. Después también en la Axarquía, porque ya también utilizaré productos de la Axarquía. Aunque no me importaría que fuera de otras comarcas, yo quiero contactar con La Molienda por los productos de la castaña.

Yo conozco una empresa, Al-Jaque, que hace productos de la castaña, y otros productos de la zona.

Me interesa mucho, si me puedes conseguir el contacto...

Por supuesto.

Bueno, lo de La Molienda es también muy interesante.

Antonio procede del mundo de la enseñanza y la Sociología, tiene muy asumidos los principios cooperativos, está luchando por su pueblo, y a partir de su cooperativa, surgen cooperativas de madera, de conservas vegetales...

Qué suerte, porque eso aquí no existe, ese espíritu.

Eso te quería preguntar, si tú crees que aquí hay espíritu cooperativo, conciencia de la necesidad de asumir proyectos comunes...

Eso es una de las cuestiones que estuvimos viendo el otro día en la reunión del CEDER. Ellos dicen que sí, pero la verdad es que yo conozco muy pocas cooperativas por el entorno. Sé que hace algún tiempo, por ejemplo Torrox era un pueblo en el que se crearon varias cooperativas, de carpintería, de piedra, tal... pero yo creo que no ha progresado la idea cooperativa.

No sólo la cooperativa como forma de empresa, sino la unión, en asociaciones...

Aquí ha habido algunos intentos de crear alguna asociación, me parece que era una asociación de jóvenes que no llegó a progresar mucho...

Pero lo que yo veo, es que esto no es lo mismo que Benalauría, aquello es un pueblo muy pequeñito, 500 habitantes, no sé, es que aquí hay mucha proyección, de turistas, y mucha gente que llega de fuera. Aquello es una cosa... muy cerrada, igual aquí esa semilla no cala tanto.

Mira hubo una cooperativa de prendas de vestir pero de papel, gorros, y tal, y yo creo que está cerrado, funcionó algún tiempo... luego está la Trama, o algo así, no sé qué forma jurídica tiene, hacen alfombras, yo te consigo el teléfono. Es un taller de artesanía o algo así. Mira, mi madre fue concejal cuando mi padre era alcalde, pues mi madre contactó con una señora de Málaga, y trajeron unos telares para hacer un curso de alfombras y telares, eso lo hizo el Ayuntamiento y lo organizó mi madre. Terminó el curso, y hubo algo, pero después posteriormente resurgió la idea, y un grupo de chicas se unió y hacen cosas muy bonitas. Otra mujer que conozco que haya montado empresa, es Lola, que tiene un restaurante, el Castillo de Lizar.

En cuanto a la facturación, ¿cuánto se puede llegar a facturar al año?

No sé, yo creo que lo ideal para el primer año sería entre 15-20 millones aproximadamente, en bruto. Yo en mis previsiones había hecho unos cálculos de ocupación, había contabilizado una serie de días al año, que serían fines de semana, puentes, vacaciones y tal, me salían la mitad de los días del año. Yo con eso había calculado que para el primer año no iba a tener ni siquiera esos días, sino el 75% de esos días, como objetivo a cumplir. Va a ser muy difícil, yo ya iré haciendo mis estadísticas para el año que viene calcular. Lo que hice en la previsión, fue multiplicar el número de habitaciones por el número de días, y ésa es la cifra.

Los ingresos de tu familia, son los de tu marido, el hotel, y también la explotación.

De aguacates, que vendemos la producción, habrá aproximadamente 500 aguacates. Ahora estamos donde estaban todos los mangos, sólo me han quedado unos pocos, pero la plantación de mangos nos la hemos cargado.

En tu trabajo, tu empresa, ¿hay alguna tarea en la que predomine un género?

Hombre, yo no conozco a un hombre que se dedique a limpiar habitaciones, lo de las camareras de piso y las gobernantas, son mujeres. Y luego el servicio técnico, no te encuentras mujeres electricistas, fontaneras... como mucho jardinera, puede ser que haya algunas mujeres jardineras, no es muy frecuente.

(La conversación deriva hacia el chismorreo de los pueblos, la costumbre de hablar de los demás. Sara se declara reacia a esa actitud, prefiere mantenerse al margen, y evita ese tipo de comentarios siempre que puede)

Yo soy igual de cotilla que puede ser otra persona, todos podemos vernos en un momento determinado hablando de otros, pero no me gusta. Aquí en Frigiliana hay tiendas donde tú vas a comprar, y enseguida empiezan a comentarte cosas de éste o aquél, y no me gusta nada, no me gusta nada entrar en ese tipo de comentarios, y menos en una tienda, en plan de hacerlo

público, de todo el mundo. Es que los pueblos son terribles, horrible vivir en un pueblo en ese sentido, lo que pasa es que la gente es diplomática, te inmunizas en cierto modo. La gente quiere enterarse de todo, de todo, te preguntan, y si pueden se enteran de todo.

A mí me resulta difícil incluso preguntar en las entrevistas, y eso que llevo unas cuantas, pero es que lo veo como meterse en la vida de los demás.

Bueno la gente sabe lo que te quiere contar... lo que pasa es que muchas veces sacan de contexto lo que dices, a mí me pasó una vez algo así, por eso os pregunté cómo ibais a enfocar esto en el artículo. Cuando me dieron el premio Meridiana, me hicieron una entrevista los de La Opinión, y cuando me preguntaron que por qué creía yo que me lo habían dado, yo contesté que posiblemente considerarían que había sido un proyecto muy batallado, que había necesitado mucha inversión, mucho esfuerzo, muchísimo tiempo... que igual en el Instituto de la Mujer habían considerado que montar un hotel no era lo mismo que montar una peluquería...

Y sacaron eso de contexto.

Exactamente, mira que me salió bien, que me salió con el sentido que yo quería... pues lo pusieron como si yo estuviera infravalorando la peluquería. Y también les comenté que quizá en épocas de mayor trabajo, quizá se necesitaran nueve personas, pues en el periódico apareció como si la previsión normal de trabajo fuera de nueve puestos de trabajo.

En cuanto a los equipamientos, ¿tienes equipos informáticos, Internet...?

Sí, ordenador e Internet.

Me has dicho que tenéis intenciones para el futuro, de ampliar actividades...

Primero estará la fase de promoción, de recuperarnos, hacer que la gente venga y tal. Después vendrá el ir completando, actividades de animación, poner en práctica un montón de ideas. Pero primero el marketing y la promoción.

Pero la ampliación no va por la línea de más habitaciones.

Posiblemente sí. Es posible.

Pero, sobre todo, diversificar actividades.

Sí, completar un poco esto, hacer cosas diferentes, ir cada día innovando.

También hay un hotelito en las Alpujarras, es La Alquería de la Almoraima. Esta gente hacen mucho, pues por ejemplo, en la época de la matanza, te montan una actividad tradicional. O la elaboración de mermelada de mora, pues se llevan a la gente al campo, a las moreras, recolectan y se lo llevan a la Alquería, y allí la elaboran. Y tienen mucho tirón.

Qué interesante. Está muy bien, lo que pasa es que, ¿tú cómo te planteas hacer todo ese tipo de actividades? Tienes que dedicarse exclusivamente a eso, o tener un monitor. Porque es materialmente imposible hacer tú todas esas actividades.

Es otro proyecto.

Exactamente, es materialmente imposible hacerlo tú sola. Primero viene el hecho de traer a la gente, y una vez que viene la gente, ya te planteas traerte a una persona que se dedique a montar ese tipo de actividades.

En el estilo de los animadores de los grandes hoteles.

Pero es que ten en cuenta que son 12 habitaciones nada más, y que mucha gente no quiere hacer nada. Es muy interesante por ejemplo que la gente lo organice fuera de aquí y tú los lleves o lo conciertes, o bien tú los asesores a tus clientes. Otra cosa es que tú por ejemplo organices cursos de cerámica o lo que sea, por ejemplo en el verano... puedes hacer eso cuando haya gente, tengo infinidad de gente que hace artesanía por aquí, que hace velas, o las mermeladas... pero para eso necesitas gente que se dedique a eso.

Y saber que te va a llegar en tal época, esta gente que quiere hacer este curso.

U ofertarlo antes. Yo había pensado por ejemplo en hacer algún tipo de actividad de animación, yo qué sé, por ejemplo disfrazarse de algo para una cena, de algo que sea típico de aquí... como una fiesta de moros, ya que por aquí cerca se libraron las últimas batallas de expulsión. Hay muchas tradiciones, lo que pasa es que se pierde mucho.

Y mira que esta zona tiene importancia desde ese punto de vista.

Sí, pero hay que valorar las cosas, las fiestas, las costumbres, las tradiciones. Cuando la gente no valore eso, cuando no aprecia lo que tiene...

¿La gente está por la labor, de unirse para fiestas, exposiciones...?

Depende de cuáles, por ejemplo está el típico mercadillo. Por cierto es otra de las ideas que he tenido, convocar a la gente para que en verano monten un pequeño mercadillo aquí, con sus tiendecitas, que expongan sus productos...

Todas estas ideas que tú tienes, hasta que no estés más desahogada económicamente...

No puedo gastar nada.

En el entorno, tu actividad tiene aceptación.

Tiene mucha aceptación. La gente me dice que es muy bonito, les encanta.

¿No hay nada parecido?

Hay un hotelito, Los Caracoles, es un hotel diferente, con una arquitectura diferente, curiosa, traída de Sudamérica. Puede ser muy interesante, yo no digo que no, a mí particularmente la arquitectura, soy más tradicional, y ésa... es interesante, puede gustar mucho.

Pero a nivel de alojamientos, estáis tú y Los Caracoles, y luego casas rurales.

Hay muchas casas de alquiler, y un hotelito en el pueblo que se llama La China, el primero que ha existido siempre, puede tener ocho habitaciones. Se van a crear más.

¿Hay demanda para tanta oferta?

Hay una gran demanda del producto aquí en Frigiliana. Pero mira lo que pasa, Los Caracoles y yo, cada uno tiene su arquitectura, su personalidad, su idiosincrasia y su estilo, pero estamos los dos en el campo, tenemos buenas vistas, nuestros clientes pueden ser parecidos y tal. Pero hay un hotel grande, con 25 ó 30 habitaciones, que lo está haciendo un señor de Nerja que trabaja con un touroperador inglés, y eso ya está un poco vendido.

A ti no te preocupa, ¿no?

Yo creo que de momento no, cada hotel tiene su estilo.

La materia prima, por ejemplo para la comida, se la compras a un señor que me has comentado antes.

Depende de lo que tenga, porque no tiene toda clase de verduras, lo que no, me la suben de un almacén de Nerja, y si no lo compro yo.

¿Hay algún servicio o actividad que se beneficie de vosotros? Por ejemplo, el pan es de la panadería de tu marido.

Los caballos, y tiendas de todo, de carne... todo lo que sean compras, se benefician de todo, lo compro en la zona, en Frigiliana a lo mejor no hay un gran almacén de verduras, pero suelo comprar todo... también puedo ir a Málaga. O si tengo que comprar un jamón, a lo mejor lo compro en Granada, yo qué sé.

¿Pertenece a alguna asociación?

A la Asociación de Hoteles de la Costa del Sol, a Infhos...

En general, ¿en qué puede beneficiar el estar corporada?

Ventajas de momento, información quizá, hay algunas que otras que por ejemplo te dicen que hay algún descuento por comprar en grupo... pero yo todavía no me he puesto en marcha en ese sentido.

¿Hay en la zona servicios educativos, sanitarios...?

Tienes que irte en algunos casos, por ejemplo aquí hacen hasta 3º de ESO. Van a Nerja para lo demás. Médicos tenemos un consultorio me parece, pero en Nerja está el ambulatorio, yo estoy moviéndome constantemente. De modos Frigiliana es un pueblecito en el que puedes encontrar de todo, una tiendecita de muebles, droguería, alimentación y tal. Lo que pasa es que tú sabes que aquí estás más limitado, y si te vas a Nerja, o al Ingenio, o a Málaga, te encuentras el triple de cosas.

¿Y el transporte público?

Yo tengo coche. Hay un servicio regular de bajada a Nerja, no es cada hora, pero yo pienso que cada dos o tres horas puede haber, y luego desde Nerja ya enlazas para donde quieras. Ahora están terminando el último tramo de autovía, que une Torrox con Frigiliana, la van a abrir para junio, y entonces estamos en Málaga en media hora. Se van superando las barreras.

29) RESTAURANTE CASTILLO DE LÍZAR**Junio de 2001. Frigiliana.****Dolores. 34 años.**

Lola es la propietaria y la gerente de un restaurante que abrió sus puertas en 1997. La iniciativa respondió a la falta de alternativas laborales adaptadas a la formación de la entrevistada.

¿Tú eres la titular, Lola?

Sí, llevamos cuatro años, que haremos ahora en julio.

¿Cómo se te ocurrió hacer esto?

El paro. Terminas de estudiar, yo hice Administrativo, me cogió la época de crisis, tenía esto y unos ahorros. Es importante que esto era mío, así lo que tienes que desembolsar es menos.

Además de titular, haces de todo.

De todo, es la forma de controlar todo y ver los fallos. Además esto no es un Nerja, donde puedes tener alguien en la cocina, alguien en la barra... yo estoy en todo, hombre tengo alguien a lo mejor más destinado en cada sitio, pero tú estás en todo.

¿Has hecho algún curso que te haya ayudado a esto?

Sí, hicimos con el IAM, y también en Nerja, empiezas con gestión de empresas... lo que pasa es que ya estás aquí, y no tienes tiempo, y tuve que dejarlo. Lo que me ayudó fue el IAM, que me abrió los ojos. Fue el Vivero de Empresas, en Málaga, estuvimos Sara Navas y yo seis meses yendo a Málaga, y nos animamos las dos a raíz de allí. De las que fuimos, cinco en total, cuatro personas hemos montado algo.

Desde que se te ocurrió la idea hasta que abriste...

Año y medio, porque buscas dinero, piensas la idea...

¿Pediste crédito?

En vez de pedir al Banco, mi marido me ayudó, tiene su propia empresa. La inversión inicial fue unos 7 millones, esto estaba hecho, pero había que invertir, maquinaria, mobiliario, habilitarlo como restaurante... nunca terminas de invertir, yo todavía no he visto un duro, porque cuando tienes algo, yo por ejemplo estoy haciendo la piscina, nunca le ves el dinero, porque cuando no hay una cosa es otra. Ganas un sueldo, claro, pero no es lo que has invertido.

¿Ayudas o subvenciones?

El IAM, pero las demás ayudas no. Aquel año dieron al pequeño comercio, y a restauración nada. El IAM nos dio una ayuda, 180.000, por abrir un negocio, por haber estado haciendo un cursillo, yo creo que fue un incentivo, porque a las otras chicas sí les dieron otros organismos.

¿Y el CEDER...?

A mí nada, me cerraron las puertas. A Sara sí le dieron, pero a mí me dijeron que hubo mucho dinero en restaurantes que después cerraron... y nada. El año que yo abrí, las ayudas fueron para comercios pequeños, tiendecitas... pero para restaurante nada, ni por el empleo generado.

¿Gestiones para arrancar?

Una experiencia malísima. Si hablamos del Ayuntamiento, mi experiencia es... hace cuatro años gestioné mi licencia, y no hace mucho, el mes pasado vino la Guardia Civil diciendo que muchos locales no tenían licencia de apertura, yo estaba tranquila porque la había gestionado hace cuatro años. Fui al Ayuntamiento, ¿sabes dónde estaba mi expediente? En Frigiliana todavía, y tiene que ir a Málaga. Y se ha movido un poco porque allí estuve yo erre que erre. Después los organismos estatales para preparar... no terminas, tardan muchísimo, y porque estás cada día insistiendo...

¿Has hecho algún estudio de mercado, búsqueda de clientes...?

Sí, en el curso del IAM, y después tú misma, vas preguntando a la gente que te ha llegado, hace dos meses o tres vi en una revista... lo que más nos choca es que aquí no llegan empresas españolas, llegan los guiris y te sacan en sus revistas. Yo me he encontrado en revistas alemanas.

¿Te ha ayudado alguien en gestión de papeleo...?

El IAM te asesoraba, pero lo más práctico es la gestoría, porque yo tengo Administrativo, pero no puedo hacerlo todo, empecé haciéndolo yo, pero al final tengo la gestoría. Es una chica de Nerja.

¿Cómo calificarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que conlleva iniciar y mantener una empresa como ésta?

Un sobresaliente, que a veces ni merece la pena. Porque tienes una familia, y tienes un nivel económico, te acostumbras a un nivel de vida, ¿qué valoras más, mi hijo o el dinero? A veces te gustaría dejar un poco esto y dedicarte más a tu hijo, pero es que te has acostumbrado a un nivel de vida y...

Desde que empezaste hasta ver luz...

He tenido días buenos y malos, pero he tenido mucha suerte. Desde que empecé... el invierno me lo tiré estupendo, a lo mejor el tiempo más malo es este tiempo, mayo-junio. Yo abrí en julio, me llegó todo el mes de agosto que me quedé en los huesos, pero me vino estupendo todo el trabajo aquél. El invierno estupendo, Frigiliana es estupendo para el invierno, porque el clima no es malo, y en verano todo el mundo quiere playa. Recuerdo que me abaté psicológicamente en el mes de mayo, me vino el mundo encima, de haber estado todo el invierno trabajando, me llegó mayo, que no venía nadie por la mañana, por la noche tres o cuatro mesas, empiezas a comerte el coco, que si algo va mal, que si la cocina... qué va, que son meses que bachean, y ya en la segunda quincena de julio te llega la gente a patadas, porque también se cansan de playa. Mayo, junio y la primera quincena de julio, son malísimos. Ya te digo, el año pasado pensé que le tenía que poner dinero, porque haya o no haya gente hay que comprar, pagar seguros, pagarle a la gente... Esto quema mucho, porque no hay un término medio, o hay mucha gente o no viene nadie, y entonces tienes que estar aquí todo el día... y los empleados, si no hay nadie pues nada, pero el que manda es el que sufre. Y ya te aclimas, ¿que no viene nadie?, bueno, ya vendrán.

¿Tu marido trabaja en otra cosa?

En la construcción, tiene una empresa. También ayuda aquí, lo tengo pluriempleado.

¿Alguna vez te has planteado dejar esto?

Pues... bueno... cuando te vienen enfermedades.. yo tengo a mis padres a mi cargo, dos personas mayores, y te planteas si te compensa no tener tiempo ni para mirarte al espejo, aunque ganes mucho dinero. Muchas veces sí, pero después dices '¿qué hago yo todo el día en mi casa?', me da algo', y dices 'vamos a buscar alguien que me ayude', pero yo soy incapaz de dejar las riendas a nadie, aunque algún día me vaya, pero este negocio tiene que estar el dueño encima.

La estacionalidad...

Hay mucho bacheo, pero no es una cosa constante. Podemos decir que después de Semana Santa empieza a bajar la cosa, lo que pasa es que te compensa a lo mejor tres comuniones, que siempre tienes organizado algo. Por ejemplo este mes lo tengo cubierto, con dos comidas que he tenido que nos han dado dinero, y tengo una a final de mes, que se puede decir que me va a salvar el mes. Pero este mes es el más tranquilo. Es mes de chiringuitos, y no tenemos playa.

¿Alguna vez te has planteado meter a alguien estacionalmente, por horas...?

Lo tengo, a la gente no le gusta trabajar por horas, pero tengo en navidades, Semana Santa, fines de semana, chicos que estudian, que tampoco quieren estar asegurados porque tienen becas...

¿Por qué crees tú que el invierno es bueno?

Es normal en Frigiliana. Es que son distintas opciones. Mi clientela, de lunes a viernes, son franceses, alemanes, belgas, ingleses... el diario. Y el fin de semana españoles, pero estamos hablando invierno. Porque en invierno, ¿dónde vas, si hace mucho aire...? A la gente le apetece más el campo, estar tranquilito aquí comiendo y que el niño esté por ahí revolcándose. Por eso ya te digo que por ejemplo el invierno es más fuerte que el verano en horas de trabajo, son más horas de trabajo. El invierno es más tranquilo y se gana más dinero que en verano, porque es una cosa constante y el trabajo está más repartido. En verano lo mismo un domingo no haces nada, y a lo mejor al otro domingo tienes la gente a espuestas, porque la playa está mala, y ese día toca subir para Frigiliana. Sin embargo el invierno es más constante, más seguido, para que la gente se quede en su casa tiene que ser un día de mucho frío, lluvia... y esta zona, no tiene muchos días de invierno así. Y los extranjeros, con un rayito de Sol, están ahí.

¿Hay alternativas de trabajo en la zona?

Construcción, lo que más mueve es hostelería y construcción, para chicas limpiar chales, y tiendecitas... poco más que hostelería, construcción y limpieza.

Los trabajadores que tú metas, ¿tienes algún perfil?

Tiendo a mujeres, son más responsables, saben entrarle al cliente de otra forma... Yo tengo un chico los fines de semana, y ella de lunes a viernes. Y ella entra de otra forma, ella, viene una mesa y les entra y les tantea... y el chico, el hombre por su naturaleza, es más pasante, la mujer está más encima, le busca, le aconseja... el hombre no te da opciones... Hombre habrá de todo, pero yo prefiero a la mujer. Ella te ve ahogada en la cocina y entra a echarte una mano, él no, lo digo por mi marido y por el chico, a no ser que tú les digas que lo hagan. El hombre no se mete en la cocina. No sé... tiro más por ella.

Tienes dos trabajadores, y tú.

Y la chica de la cocina.

¿Están todos contratados?

Más o menos, lo vamos haciendo intervalado, media jornada una y media jornada otra. Porque ella está media jornada, y la otra está jornada completa en los meses de verano, porque en los meses de invierno trabajamos hasta las 17:00 de la tarde. Ahora llegan épocas en que tiene que estar todo el mundo... depende de la época y del trabajo que haya.

¿Cuánto facturáis al año?

La renta de este año, se puede facturar 7-8-9 millones, depende, ahora quítale impuestos... además, como ya te he dicho, todavía no le he visto dinero a esto, si me sobra 200.000, para la piscina, o para cambiar el extractor que está malo... siempre está invertido, a mí no me queda mucho dinero limpio.

Ni siquiera para un viajecito.

Sí, sí lo hay, en invierno sí lo hago, digo 'de este mes hasta este mes, no lo invierto, para un viaje'. Por eso a veces digo, si compensa estar quince días de vacaciones por tanto trabajo, esto quema mucho.

Si tú dejaras la empresa, bajaría el nivel de vida.

Sí, porque es que son dos sueldos.

¿Tú ganas más que tu marido?

Es que depende, porque él trabaja en la construcción, ahora mismo ni nos podemos comparar, porque ahora mismo, cualquier fin de semana, si él quiere trabajar un sábado y un domingo, puede triplicar lo que yo gano, porque las horas extras están pagándose a oro.

El local es tuyo, lo has arreglado.. Equipamientos, los de un restaurante...

La cocina, mobiliario, maquinaria...

¿Tienes ordenador?

Tenemos ordenador e Internet, pero en casa.

¿Hay algo que quisieras mejorar?

La carretera, mi idea siempre ha sido arreglar la carretera, lo que pasa es que el Ayuntamiento está haciendo una nueva, y estamos esperando, porque es una inversión de 7 millones, estamos en ello, entre la Junta de Andalucía, la junta de regantes, el Ayuntamiento, los vecinos en particular, a ver en qué proporción nos repartimos la inversión. Pero claro, ahora en verano no, porque la gente por lo menos sube, si empiezas a arreglarla ahora, ni eso, a ver si podemos en mayo del que viene, dejarlo para el mes flojo. Entonces ahora mismo lo que quiero es arreglar la carretera, y terminar la piscina, porque pienso yo que sería otra alternativa, porque aunque no se puede competir con la playa, en un momento determinado, puedes decir 'hoy vamos a cambiar, que estén los niños en la piscina y nosotros tranquilos comiendo'.

Tus clientes, ¿tienes del pueblo?

Sí, pero menos. La gente del pueblo viene en días contados, el aniversario, un día de fiesta especial... no es un cliente muy habitual. Mi principal demanda son los extranjeros, y lo peculiar es que en esta época empiezan a no venir, porque no quieren españoles, no quieren bullicio, porque somos muy ruidosos, en general, vamos con mogollón de niños. El extranjero que normalmente viene a esta zona es un extranjero tranquilo, mayor, jubilado, un nivel adquisitivo bueno, y quieren tranquilidad. El extranjero que viene ahora, es igual que nosotros, el que tiene una familia, y no tiene un nivel de vida tan elevado como el jubilado.

¿Tú comercializas?

Estoy apuntada a montones de revistas, asociaciones de restaurantes, a través de Internet... Me puede salir al mes por unas 100.000, el mantener la publicidad. Tenemos una que es excelente, que trabaja a través de una agencia, y cuando llegas a Málaga al aeropuerto, te dan el librito... y sales por 25.000 mensuales. Más otra asociación... ya te digo.

Tu plan de futuro de momento es arreglar la carretera y terminar la piscina. ¿Has pensado en ampliar?

No, de momento lo que has dicho, porque si amplio, necesito más personal, y me comen los impuestos. Creo que es suficientemente grande. No hay muchas ayudas para fomentar el empleo.

Malestares como la competencia desleal...

Sí y no, es un pueblo pequeño, donde nos conocemos todos, y yo por ejemplo no estoy abierta, y si me viene alguien, pues recomiendo que vayan a otro sitio de por aquí, y como yo hacen muchos, pero también hay otros que no, que no te mencionan, lo sé porque me lo han dicho. La gente joven no solemos hacer eso, siempre son la gente mayor que tiene restaurantes más antiguos, callan.

¿Y algo que te pueda hacer daño?

La carretera me urge arreglarla. Porque la estacionalidad no, se compensa.

La comida la compras aquí...

La verdura y eso, tenemos nuestro propio huerto. Las carnes y los pescados, vienen de La Caleta, de Nerja...

Las agencias de publicidad...

Sorprende, porque son casi todas extranjeras, casi ninguna española.

¿Ellos han venido a ti?

Sí, ellos te buscan, pero si es que es exagerado. A lo mejor no te conocen de Nerja, y si te buscan empresas creadas por extranjeros, que trabajan la zona de Málaga, pero que son pioneras extranjeras.

¿Hay alguna actividad del entorno que se beneficie de vosotros?

La publicidad, papeles que dejamos en la oficina de turismo... son de la zona, y la gestoría. Y los empleados, que son de Frigiliana.

¿Hay servicios a las empresas, mensajerías?

Sí, asesorías, ese tipo de cosas.

¿Pertenece a alguna asociación?

Sí, hay un montón, de hostelería en general.

¿En este pueblo hay unidad, para hacer cosas en común...?

Para nada. Aquí unos cuantos empresarios hemos querido unirnos, yo por ejemplo planteé hacer una ruta del campo, algo así, y nada. Te dejan sola, se piensan que te lo quieres comer todo, si tú hablas es porque te beneficias tú.

¿Las comunicaciones?

El servicio de autobuses tiene horarios malos, y como no tengas tu propio coche, muérete.

¿Y servicios sanitarios?

Lo mismo, horrendo, por la mañana, y cuando te ocurre algo, a Nerja.

La enseñanza...

Hasta la ESO.

¿Qué es lo que menos te gusta del pueblo?

Los cotilleos, el carácter de la gente. Te ven que a lo mejor, pues montas un negocio, y he tenido que comprarme un coche, porque ya ves la carretera que tengo, y tengo que moverme, comprar... 'Mira, ya se ha montado, dos días y ya se ha comprado coche nuevo...' Yo tengo un coche porque me hace falta.

¿Y lo que más te gusta?

La tranquilidad... y bueno, cotillean, pero sabes que si te hace falta algo, están ahí.

¿Hay guardería?

Sí, funciona bastante bien. Pero tiene horario de colegio, porque la chica que trabaja aquí, tiene el problema de que en verano cierran la guardería, las madres que trabajan, no es plan de estar todo el día con la abuela. Si no tienen con quién dejar el niño, pues no pueden trabajar.

¿Qué me dices de la doble jornada?

Se nota muchísimo. La mujer se involucra más, llegamos los dos de trabajar, a lo mejor él antes que yo, y seguro que no piensa si habrá ropa que planchar, o que lavar, o si hay algo para comer... lo hacen, el mío lo hace, pero se lo tengo que decir yo, de él no sale mirar el frigorífico o el cesto de la ropa sucia.

¿Notas tú que esas cargas pesan en tus trabajadores?

Ya lo creo que se nota, pero para bien, ella ve la barra sucia y la limpia, a él se lo dices, y 'ahora iba a ir'.

¿Crees que las cargas domésticas y llevar un puesto de responsabilidad, es difícil?

Ya lo creo, un hombre desconecta, no piensa en la lavadora que hay que poner, lo que hay que comprar, si el niño estudia o no... Tienden a desconectar.

30) LA TRABA
Junio de 2001. Frigiliana
Carmen. 40 años.

Se trata de una cooperativa dedicada a la elaboración artesanal de alfombras y tapices, aunque se encuentran en proceso de diversificación hacia el sector agroalimentario.

Esto es La Traba, hacéis alfombras...

Alfombras, tapices.. todo lo que sea tejido manual, con telares tradicionales.

¿Tenéis cargos?

Tenemos unos cargos porque los estatutos lo exigen pero es simbólico. Yo soy la presidenta, pero vamos, que luego todo lo hacemos todas.

¿Por qué cooperativa?

Porque es mucho más interesante por todo. En cuestión fiscal, estamos exentas del 95% de las cargas fiscales. Y luego porque en la situación nuestra, era más conveniente la cooperativa, porque todas mandamos, todas decidimos, fue una cosa común de las cinco.

¿Estáis todas desde el principio?

Sí, empezamos en el 90. Bueno, en el 80-81, el Ayuntamiento hizo junto con el INEM, unos cursos de FPO, para recuperar las tradiciones de hacer telas y eso. Pero éramos muy jóvenes, y se terminaron los cursos y no fue a más. En el 89-90, se creó en Frigiliana un Centro de Iniciativas Turísticas, que ya no existe, que quiso traer a Frigiliana los telares, se solicitaron unos cursos, nos lo denegaron, pero en Málaga, la persona que nos vendió les telares y esto, era una asociación sin ánimo de lucro, que se llamaba 'La Madraza', a ella sí le concedieron los cursos. Pero había un compromiso, que ellos tenían que asumir una inserción laboral del 80%, y ellos no podían asumir esos contratos laborales, entonces nosotros decidimos montar una cooperativa, y se creó una comisión mixta en Málaga para ver que vinieran los cursos a Frigiliana y nosotros asumir esa inserción. Hubo un compromiso por parte de La Madraza y por nuestra parte, para que el curso viniera aquí, con el compromiso expreso de que la cooperativa siguiera adelante. Nosotras éramos quince, el compromiso fue de las quince. El curso era becado, era de 900 horas, duró nueve meses, y cuando terminaron los nueve meses, empezó la desbandada: ya empezaron los problemas reales, de empezar por nuestra cuenta, había que solicitar subvenciones... estábamos verdes absolutamente en todo, y la gente pues se fue yendo. Al final quedamos las cinco, hemos cambiado varias veces el nombre, por cuestiones burocráticas.

Empezasteis siendo quince.

Ése era el inconveniente que mucha gente nos decía, demasiadas cabezas... y el problema mayor era el caminar por nuestra cuenta. En realidad cuando hemos quedado menos es cuando hemos funcionado mejor. Siempre hemos trabajado por encargo, tenemos un stock de alfombras y eso, para exposiciones y muestrarios, que fue el trabajo que se hizo en el curso de 900 horas, que la Delegación acordó que se quedaran como fondos de la cooperativa, con la condición de que no se podían vender, y ahí abajo están, los hemos llevado a muchos sitios, a concursos...

Lleváis diez años.

Camino de once. Hemos tenido épocas muy buenas, otras más flojillas, pero ahí estamos.

Vosotras siempre trabajáis por encargo.

Sí, porque es muy difícil que una alfombra que esté hecha le venga bien a una persona, por el color, medidas... además el cliente viene, incluso algunos vienen con el diseño hecho. Tuvimos un encargo de la Junta para hacer ciento cincuenta tapices con el eslogan de 'Andalucía es única', y cincuenta más selectivos con las ocho provincias.

Las motivaciones para arrancar...

Como la mayoría de los pueblos pequeños, falta de empleo para las mujeres. Y ahora hay más movimiento, porque cuando nosotros empezamos, no había hoteles, no había nada, estábamos en las casas, pendientes sólo de las faenas y los niños. Y hoy realmente, para la persona que está formada, pues sí, pero una mujer que ha hecho prácticamente nada, y en un pueblo, hoy en día es también muy complicado, tienes que irte a limpiar hoteles, o casas particulares de extranjeros, o te montas por tu cuenta, que es lo que hicimos nosotras.

Cursos...

Hemos hecho muchísimos cursos, nosotras para formarnos, y como monitoras, ahora con la empresa nueva, alguna de nosotras hicimos cursos de metodología para poder impartir clases, y entonces llevamos un tiempo en que tenemos nuestro IAE de enseñanza, y damos cursos. Y hay mucha demanda, acabamos de terminar uno, que hemos tenido dos cursos a la vez, ha habido aquí treinta personas... interesa mucho y a mucha gente.

¿Habéis hecho algún curso de gestión de empresas...?

A través de FAECTA, hicimos uno de cooperativas al principio. Lo que pasa es que los cursos, teoría sola, yo creo que la experiencia es fundamental. Nunca está de más formarse en lo que sea, pero la realidad es que, nosotros hemos podido estar en los sitios y conseguir subvenciones y eso, por la experiencia, no por los cursos.

¿Algún contacto con el IAM?

Ese tema, mejor... nosotros sí hemos estado en el IAM, pero... estuvimos en el Vivem, y nos dio la impresión de que es un organismo creado para que unas cuantas personas trabajen, estilo funcionario, porque la experiencia fue nula, y ayudas efectivas ninguna, no nos orientaron bien... nosotros estamos funcionando gracias a FAECTA, no al IAM. Porque organizaron unas jornadas a través del CEDER en Vélez, nos llamaron y fuimos, y ese día fue lo mejor que nosotros hemos hecho, porque ellos sí que funcionan y son efectivos, así como suena. Ellos te orientan y te ayudan, y en la práctica te hacen lo que tú necesitas para funcionar, ellos no trabajan por ti, pero te ponen en el camino, y bien. Bueno, estamos hablando de las cooperativas. Nosotros como cooperativa, es el sitio ideal, porque te encaminan bien. Ahora hace un año, hubo elecciones del Consejo en Málaga, y yo me presenté, porque me parece que es mi obligación hacer algo por ellos. Es que ellos te gestionan las subvenciones, y cuando te la han concedido, la pagas, si no, no. Y a lo mejor te aconsejan que no pidas esta otra, según vean lo que te interesa más. Yo creo que para eso están los organismos oficiales, para que una persona te asesore, no para que te den un mamotreto de papeles, y ¡hala!, que es lo que hacen en el IAM.

Vosotras habéis puesto capital social...

Ha salido de nuestro trabajo, la verdad, pero vamos, que es obligatorio, 500.000 por socio, y luego hemos hecho una ampliación de capital. Somos una cooperativa legalmente constituida, absolutamente en todos los requisitos, pagamos nuestro IAE de todo lo que haya que pagar.

Porque la nueva, Traba, se constituyó con la finalidad de ampliar la actividad, no sólo los telares. Porque el mercado éste es muy selectivo, y el turismo que viene a Frigiliana, el comprarse una alfombra de ciento y pico mil pesetas, no está al alcance de todo el mundo, o no todo el mundo aprecia este trabajo, porque a lo mejor te vas a un mercadillo y compras una alfombra hecha a máquina, y le da exactamente igual, porque todo el mundo no tiene por qué saber, o gustar... Entonces hemos pensado hacer una actividad distinta, más popular, para tener dos actividades, seguir con los telares, que sería la actividad más selecta, y la otra, que ya estamos en proceso, ya nos han concedido una subvención para ello, estamos haciendo el proyecto técnico, hemos analizado el producto, vamos a hacer la batata o el boniato, en miel de caña, que es un postre que se hace aquí, y lo vamos a comercializar. Estamos esperando que llegue la época de la batata, que es septiembre-octubre, para empezar a elaborar. Son actividades diferentes, por eso te digo que pagamos IAE en alimentación, en enseñanza, en artesanía... Ya digo, una cooperativa legalmente constituida en todo, en seguros, en todo.

Habéis puesto un fondo social en trabajo.

Ha sido dinero, pero que ha salido del trabajo.

¿Habéis recurrido a créditos bancarios?

Sí, somos de la opinión de que lo menos posible, pero sí tenemos una póliza de créditos, procuramos no utilizarla, pero la tenemos, porque en un momento dado puede hacer falta, a lo mejor hace falta poder contar con eso, ahí está.

¿Ayudas?

La primera fue del CEDER, que nos subvencionaron para la compra del telar. Después hemos tenido del INEM, de lo del I+E, que el Ayuntamiento nos declaró I+E. Después hemos tenido subvención a la inversión de la Dirección General de Cooperativas. Desde la primera hasta esto, unos 8 millones en total. Pero lo tienes que gastar y luego te viene el dinero, la subvención te la dan después, con la factura presentada.

Las ayudas que os han dado, han estado adaptadas a vuestras necesidades...

Sí, porque todas las que hemos pedido, nos ha asesorado FAECTA, y siempre han sido lo que hemos necesitado, necesitamos para los seguros, pues fuimos al INEM, y perfectamente, nos dieron la subvención que nos correspondía. Y la Dirección General de Cooperativas, hicimos un proyecto de nuestra inversión, de lo que nos íbamos a gastar, y lo presentamos, que cada año lo solicitas porque tienes que ampliar la inversión, necesitas cosas nuevas... cada año lo solicitas. Lo que pasa es que la subvención, en lugar de ser un 50% como ha sido ahora, pues irá bajando. Ahora queremos solicitar del LEADER +, a través del CEDER, que a lo mejor es incompatible en los porcentajes, que a lo mejor subvencionan un 80% y ya tenemos el 50%, pues nos darán el 30%, y así. Y vamos jugando con... Solicitamos otra ayuda a la Diputación, y nosotras mismas renunciamos, porque FAECTA nos lo recomendó, que la Diputación estaba mal, y a las que ya teníamos la ayuda de la Dirección General..., nos iban a denegar, entonces nosotras mismas renunciamos.

Información sobre las ayudas, si no fuera por FAECTA...

Antes no, ahora sí, porque el Ayuntamiento ha contratado un ADL, que es también mucha ayuda para nosotras, él se ha volcado muchísimo con las ayudas que hay, tenemos mucho contacto, y ahora tenemos más proyectos, a través del ADL. Entonces, los organismos bien en general, salvo ciertas excepciones, porque el IAM... mejor no hablar.

Las gestiones para arrancar...

Todo, la solicitud del nombre, el notario, los estatutos, las licencias... lo normal.

Desde se os ocurrió la idea de montar la empresa hasta que arrancasteis como cooperativa...

Un año más o menos.

¿Estudio de mercado, búsqueda de clientes... en ese tiempo?

No porque la asociación de Málaga, La Madraza, cerraba, nosotros fuimos el relevo, entonces, sus clientes y todo pasaron a nosotras. Entonces la gente nos conocía a través de ellos.

Pero sí habéis hecho estudio de mercado para la batata.

Casi no, hemos preguntado... es que esas cosas son carísimas... nosotras no es que vivamos de la cooperativa, tenemos nuestra situación resuelta por otro lado, los maridos... entonces, no es que sea un hobby, porque nosotras venimos todos los días por algo. Pero vamos paso por paso, tampoco queremos... nosotras no nos podemos permitir el lujo de endeudarnos hasta lo alto, hacer un estudio de mercado, buscar un distribuidor... Hemos preguntado, y aquí en Frigiliana, vemos la situación que hay, qué tipo de turista viene, que se lleva la miel, se lleva el aceite, se lleva el vino... entonces este producto encaja perfectamente. Además por esta zona hay poquíssimas industrias de transformación alimentaria, además de hecho, este producto no está ni en el código alimentario, hay que meterlo en el código alimentario, que también nos están ayudando la gente de Benalauría, porque ellos con la crema de castañas empezaron un proceso muy parecido. Hemos dado a probar el producto a mucha gente, les ha gustado... ya digo, una vez que estemos produciendo, que veamos... pues seguiremos con el paso siguiente, un buen distribuidor...

Las dificultades que habéis encontrado, han sido burocráticas...

Muchas, hemos tenido que renunciar a subvenciones por cosas estúpidas, nos han pasado todas las clases de cosas... hemos pedido la renta de subsistencia dos o tres veces, y nunca nos la dieron, y me parece que ya vamos a desistir. La última vez que la solicitamos, nuestro expediente era el nº 21, y daban veinte, se acabó la dotación presupuestaria. Pero nos han concedido lo del I+E a la primera.

¿En qué consiste lo del I+E?

Es un tipo de ayuda del INEM, el Ayuntamiento del municipio que sea, declara a la empresa de 'innovación más empleo', es decir, que es una empresa innovadora, y crea puestos de trabajo. Entonces el Ayuntamiento se compromete en ayudarte en algo, en otros sitios cede el local, o dinero... el beneficio que nos han dado es la exención de todo tipo de tasas municipales. Entonces tú presentas esa calificación junto con tu proyecto en el INEM, y ellos te ayudan en el tema de los seguros los tres primeros años. Es mucho más interesante que la renta de subsistencia, es más cantidad porque son 800.000 por persona, la renta es menos, entonces nos interesa más.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que conlleva iniciar y mantener una actividad empresarial?

Un 10 o más.

Esto es cuestión de militancia.

De paciencia, no aburrirte, y es importantísimo encontrar un grupo con el que te lleves bien. Porque cuando empiezan las diferencias... hombre siempre hay, pero en las decisiones importantes, si hay alguna diferencia se habla y ya está, pero que se opta por lo que diga la mayoría.

¿Cuánto tiempo pasó desde que empezasteis hasta que visteis luz?

Es que eso es siempre, porque hay veces que estamos muy bien, y hay años estupendos, y otros que están más flojos, en este tipo de trabajo, que no se vende diario, son cosas prescindibles. Y después de diez años sigue igual. Vamos a mejor siempre, mucho mejor que al principio, porque al principio no sabíamos por dónde tirar, y ahora tenemos lo de la enseñanza, toda la experiencia que tenemos, lo de la batata...

Todas contáis con la ayuda de vuestros maridos.

Sí, vivimos de ello.

¿Alguna vez os habéis planteado dejarlo?

No, en absoluto.

Sois cinco socias, y todas fundadoras. Ahora es otra cooperativa, lleváis...

Un año y algo, el cambio ha sido para asumir lo de la enseñanza, lo de la nueva actividad también, que los estatutos nuestros no hacían referencia a la alimentación, entonces hubo que cambiar. No está disuelta la anterior, sino dada de baja en actividad, porque no se sabe, puede que en algún momento necesitemos retomarla, nunca se sabe.

Por si decidís separar la actividad...

Exactamente.

¿Qué se hace para entrar como nuevo socio?

No ha surgido... normalmente cuando entra un nuevo socio en una cooperativa, entra aportando su parte de capital social, y ya está.

No tenéis ningún requisito...

Sí, que la cooperativa decida hacer una ampliación de socios.

Si un socio abandona...

Se le devuelve el capital social.

Si se disuelve la cooperativa...

Los pasos legales que haya que dar.

¿Cómo hacéis lo de las ganancias?

Repartimos beneficios.

¿Al cabo del año?

Según el trabajo, después de cobrar un encargo o dos, depende.

¿Tenéis un gestor?

Una gestora, que también es una cooperativa, de Málaga, y se llama Gatema.

No tenéis trabajadores.

No, todo socias, y las alumnas de los cursos.

¿Hay épocas con mayor ritmo de trabajo?

Sí, paradójicamente, los telares, las alfombras, los tapices, que son de lana, nos las encargan más en verano, pero claro, para disfrutarlas en invierno. Siempre nos tomamos el mes de agosto de vacaciones, porque con la lana es imposible trabajar en el verano, pincha y todo.

¿Hay alguna época más floja?

No una época establecida... normalmente los meses de febrero, son más flojillos.

Si alguna vez necesitaseis ampliar socios, ¿tenéis algún perfil?

Fundamental, que haya sido alumna nuestra en algún curso, que tenga nuestro estilo, nuestra forma de trabajar.

El mecanismo de selección sería el 'boca a boca'...

Sí, el conocer a la persona, saber si nos llevamos bien...

¿Aquí encontraríais personal con facilidad?

Sí encontraríamos, porque a la gente le gusta, y además los cursos que hemos hecho, han sido mujeres, desempleadas...

¿Cómo habéis conseguido esos cursos?

Muchos a través del Ayuntamiento, que ha solicitado del INEM cursos de FPO, y también a través de FAECTA, dos de la Dirección General de Cooperativas.

Todo se hace aquí, no hay ninguna actividad que se haga a domicilio, porque las máquinas están aquí.

Bueno, una vez que la persona se ha formado, lo puede hacer en casa, porque por ejemplo un marco, lo puede hacer cualquier carpintero. Pero nosotras trabajamos todo aquí.

El local y los telares...

El local es cedido por el Ayuntamiento, y los telares, tenemos tres marcos y dos telares, que compramos a La Madraza.

¿Tenéis intención de mejorar algo?

Sí, sí. Aunque vamos a seguir trabajando de forma artesanal, porque yo creo que ahí radica el encanto, pero yo creo que es muy complicado hacer los dibujos, y yo creo que la informática nos puede ayudar un montón, entonces queremos comprar un ordenador, vamos a comprarlo, y

queremos hacer el diseño por ordenador. Hay que adaptarse un poco, no te puedes quedar tampoco atrasado. La técnica es la misma, pero avanzas mucho, porque cuando es una alfombra grande, pierdes días, haciendo y adaptando el dibujo, calculando los puntos... y no todo el mundo sabemos dibujar, perdemos mucho tiempo, en el Ayuntamiento nos amplían las copias por partes... es complicado. Lo vamos a hacer en julio, y ya tenemos la ayuda, no lo hemos hecho antes porque estábamos terminando los cursos.

Las ventajas del cooperativismo ya las hemos hablado. Los inconvenientes, son los de poner de acuerdo a gente distinta.

Pero entre cinco es más fácil, no hemos tenido que votar ni nada, se llega al acuerdo fácilmente.

La doble jornada...

Es pesado, cuando hay mucho trabajo, se hace el día muy largo. Pero no tenemos ningún problema de horarios, la que no puede venir a una hora, viene a otra. Cuando hemos tenido que entregar algo pronto, hemos estado haciendo turnos. Además, que los trabajos de cada una son independientes, a lo mejor hay algo entre dos, pues nos ponemos de acuerdo.

¿Hay unidad en la zona?

La gente va más a lo suyo, cada vez más. Sí hay una asociación de mujeres que se ha creado hace poco, y funciona bastante bien, pero vaya.

¿Hay algo que se podría mejorar si la gente se uniera?

Es que también es muy difícil poner de acuerdo a un pueblo. A lo mejor para temas puntuales, pues hay grupos, los grupos implicados o interesados en que lo que sea se arregle, entonces ésos sí se mueven... pero normalmente no se une el pueblo entero. Cuando nos afecta, sí, pero normalmente, no.

¿Hay más cooperativas?

La del aceite, nada más. Predomina el autónomo.

¿Sois autónomas?

No, somos del régimen general. El autónomo lo tiene crudo, se paga mucho, y no tiene ningún tipo de beneficios, son los más desatendidos. Nosotras empezamos como autónomas, pero nos cambiamos.

¿Cuánto se puede llegar a facturar al año?

Ni idea, es que ni idea. Se puede hablar de algunos millones.

Por lo menos para pagar los gastos.

Sí.

¿Crees que es más barato vivir en el mundo rural?

No, es mejor, no más barato. Hombre es más barato porque hay menos cosas, y gastas menos, pero ahí está también el inconveniente. Las ventajas de vivir en el medio rural son muchas, pero los inconvenientes también, las ventajas que un niño tiene en la capital, no las tiene aquí,

porque aunque ahora está todo muy cerca, no es lo mismo, por ejemplo mi niño no puede hacer natación todo el año. Yo para llevar a mi niño al cine, o si quiero ir al teatro, tengo que desplazarme.

¿Crees que la mujer se conforma con sueldos inferiores porque el marido gana el principal?

Yo creo que sí, estamos evolucionando, y todo el mundo queremos trabajar, pero si alguien en la casa tiene que dejar de trabajar, es la mujer, en circunstancias normales, en los pueblos, la mujer gana menos que el hombre, a no ser casos concretos...

Pero la casa tiene que estar arreglada aunque trabaje.

Hombre, antes era obligación, ahora si no lo haces, no pasa nada. Está cambiando, poco, pero vamos.

El trabajo de vuestros maridos, ¿tiene que ver con esto?

No.

Si dejarais esta actividad, ¿sería un problema grave para la economía familiar?

Grave no, pero vamos, esto es una ayuda en condiciones.

¿Podéis hablar de un sueldo?

Tenemos una nómina de 70.000, pero unas veces no llega, y otras veces la superamos.

¿Tenéis un horario de 8 horas?

No, la verdad es que legalmente... tendríamos que estar ocho horas, pero en realidad estamos cuatro, y cuando hace falta que estemos más tiempo, pues se echan más horas.

Vosotras siempre habéis cumplido vuestros compromisos, si tenéis que echar más horas, se echan.

Siempre, además nosotras nos comprometimos con el Ayuntamiento con que el tapiz iba a estar listo para cuando viniera el Rey, que nos avisaron con ocho días de antelación, y era grande, y salió. Hemos estado por turnos, trabajando hasta las 3:00 de la mañana, sin descansar ni para almorzar. A la hora de almorzar venía un turno y salía otro. Nosotras siempre hemos cumplido con los encargos, siempre sale el trabajo en la fecha, es problema nuestro las horas que echamos.

Vuestros clientes son...

Nacionales normalmente. De Málaga hemos tenido un montón de clientes, de Frigiliana menos. Es que la gente no tiene todavía, que en su casa sea cosa imprescindible lo de las alfombras. Quienes la tenemos, parece que la casa está desnuda cuando no está. Pero que de Frigiliana, pocos clientes. Algún que otro extranjero que resida aquí. De fuera tenemos muchos, Madrid, Cataluña, Málaga, muchísimos sitios.

¿Cómo os han conocido?

A través de La Madraza, también nos han hecho muchos artículos, hemos salido en revistas... hemos hecho publicidad también.

El turista...

El turista que viene a Frigiliana no es cliente nuestro, se lleva cosas pequeñitas... porque es turista de paso normalmente, es que lo de los hoteles aquí, es nuevo, antes no había hoteles. Entonces, hay que llamar a otro tipo de turista, porque el que viene aquí, está un día, almuerza y se va.

Es distinto al extranjero residente.

Tampoco es nuestro cliente normalmente.

¿Vais a ferias?

Hemos estado en muchas, ya no. Es que estuvimos un tiempo en el gremio de artesanos, e íbamos en conjunto, con cerámicas, cositas pequeñas... entonces nuestro trabajo nunca tenía espacio como para dejarse ver, y no hemos seguido, porque tampoco nos ha aportado mucho. Nuestros trabajos han ido a muchas exposiciones, porque han ido con el CEDER, con FAECTA, con el Ayuntamiento... pero como empresa no hemos ido, salvo con el gremio de artesanos. Porque también son muy caras, las que merecen la pena.

¿Y en FEMMA?

No, porque estábamos en el cambio de cooperativas, y no estábamos aseguradas, ni nada.

La materia prima...

La lana en Granada, porque aquí no hay, estamos hablando de un tipo de lana diferente. Cuando son muchas cantidades, como el trabajo de Andalucía, ellos mismos la mandaban teñir para nosotras en Barcelona. El algodón lo compramos en Alicante, en Crevillente, y nos lo urde un alcalde de un pueblo de Granada, el único que urde manualmente.

¿Hay alguna actividad que se beneficie de vosotras?

No, la materia prima y lo que necesitamos, no hay aquí. La gestoría, de Málaga.

Para el proyecto alimenticio, el local...

Uno alquilado, nos están haciendo el proyecto.

Y la subvención para el proyecto...

Con nuestro trabajo y subvenciones.

Las nuevas generaciones, vuestros hijos...

Son muy pequeños, pero sí les gusta. La gente nuestra son muy pequeños.

Comunicaciones...

Bien, porque todo el mundo tiene coche, Nerja está muy cerca, Málaga a 45 minutos.

Servicios sanitarios...

Por la mañana el médico, lo demás a Nerja.

Educación...

Hasta 4º de ESO.

¿Guardería?

Muy buena, la acaban de inaugurar, y es de las mejores de la provincia. El horario es de 9:00 a 14:00, porque tampoco las necesidades... están planteándose para el año que viene, en el verano tenerla abierta un tiempo.

31) EL CORTIJO ARTESANO**Noviembre de 2001. Sayalonga.****Montserrat. 32 años.**

La entrevistada se encuentra en la etapa inicial de la constitución de una empresa. La actividad que desarrolla es la transformación de productos agroalimentarios, elaborando mermelada a partir de la producción local de níspero.

Te dedicas a la agroalimentación, la mermelada y el níspero en almíbar. ¿Cosechas el níspero?

No, lo compro a cosecheros de Sayalonga.

¿Qué haces exactamente?

Soy la propietaria, y ahora mismo soy la gerente, la productora, todo. En casa tengo la ayuda de mis padres. Yo soy autónoma, a mí se me ocurrió la idea, y yo lo hago todo, aparte de la ayuda familiar.

¿Cómo se te ocurrió?

La idea partió de un curso que dio el Servicio Provincial de la Mujer, de mermeladas y aprovechamiento del níspero. Como la zona es muy rica en níspero, me animé. Yo soy de Corumbela, que pertenece a Sayalonga, y allí se hizo el curso. El níspero lo teníamos en la zona como fruta nada más, no sabía que se pudiese aprovechar nada más, y a raíz del curso, pues vi que podía tener más aprovechamiento.

¿Cuándo hiciste el curso?

Fue mi madre, hace dos años. Luego yo hice uno de especialización el año pasado en Torrox. La empresa empezó en noviembre del año pasado, que me di de alta en autónomos. Yo participé en FEMMA como emprendedora.

¿Has ido a organismos?

Sólo con el Servicio Provincial, para el curso y para FEMMA.

¿No has ido al CEDER?

Todavía no. Quisiera ampliar y pedir subvenciones, pero ahora estoy empezando, viendo la aceptación que tiene en la gente, porque ten en cuenta que es un producto nuevo. Entonces ya me lo plantearé de manera más formal.

Veo que también tienes pasas.

Eso lo teníamos nosotros de antes, y ahora pues aprovecho para venderlo también en la feria.

¿Has hecho algún otro curso?

En Palma del Río, pero también relacionado con esto. Quisiera hacer algo de contabilidad, o más relacionado con lo que es llevar una empresa.

¿Has pedido algún préstamo?

No, porque tampoco he necesitado mucho capital, acondicionar el local, poner una olla, he puesto 500.000.

Lo que pasa es que para que te den la licencia en Sanidad, el registro sanitario...

Es lo más caro.

Y para la materia prima...

Con lo que voy sacando.

Aunque no hayas pedido subvenciones, ¿las conoces?

Sí, allí nos informan bien, y además en la Oficina de Turismo tienen los productos de la gente de allí, vamos que se portan bien.

Las gestiones para arrancar...

He tenido la ventaja de que el mismo Ayuntamiento, a través de la Agencia Local de Empleo, que me ha llevado todas las gestiones.

¿Has hecho estudio de mercado?

Ahora mismo estoy dando a probar, y en FEMMA se sabe si tiene aceptación.

¿Has ido a alguna feria más?

Sólo FEMMA.

¿Cómo haces para darte a conocer?

Yo misma, he ido a las tiendas, les doy el producto para que lo vendan. Yo me voy moviendo.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que acarrea iniciar y mantener una empresa?

Bastante, un 7 más o menos. Es que también cuento con ayuda, todo lo que te he dicho, y las ferias de muestras, que siempre te ayuda.

¿Tienes otros ingresos?

Yo vivo con mis padres, y cuento con ellos. Con esto tengo para cubrir los gastos, todavía no se le está viendo rendimiento, porque llevo poco tiempo. Yo veo que tiene futuro, porque es novedoso y nadie más lo hace, yo soy consciente de que ahora mismo es todo invertir.

¿Hay alguna época del año en que se trabaje más?

Lo que es los nísperos es por temporada, tienes que estar haciéndolo, y además haciendo contactos.

¿Hay alternativas de trabajo en la zona?

En Sayalonga no hay empresas, la gente joven se va a la construcción, turismo rural también. Está el PER.

Este año que llevas, ¿cuánto has facturado en bruto?

La producción es pequeña, no he hecho apenas nada, podré tener ahora facturado unas 200000 en lo que llevo de año, porque es que he hecho muy poco. Estoy probando.

Tu familia vive del campo.

De la pasa.

El local...

Una habitación en mi casa que ha acondicionado, la olla, lo indispensable.

¿Tienes pensado ampliar?

Sí, en cuanto vea cómo se coloca esto, avanzar un poco es lo que quiero.

Tu clientela...

Es más bien provincial, más que del pueblo.

¿Cómo te han conocido?

A través de FEMMA, y a través de mis visitas a las tiendas. Yo voy a las tiendas de los pueblos, de Málaga, me doy a conocer. Tampoco he ido a muchas, porque no tengo producción, estoy en los inicios.

Lo que vayas a ampliar, ¿cómo lo vas a financiar?

Estoy estudiándolo, porque sería hacer una sociedad con varios socios, pero no cooperativa, porque prefiero otra fórmula donde yo pueda tener más acciones, o la forma que sea, pero que yo pueda tener más autoridad que en una cooperativa, donde sería una más, y esto lo he montado yo, la idea ha sido mía, yo soy la que está luchando. Y una vez que me asociara, pues ya estudiaríamos si pedimos créditos, subvención, o lo que sea.

La materia prima la sacas de los agricultores de la zona. ¿Y los tarros?

Voy a Sevilla a por ellos, y la etiqueta es de Murcia. Los folletos son de una imprenta de Vélez.

Todo eso lo has pagado tú. Entonces vas pagando todo, incluso el autónomo.

Bueno, tengo la renta de subsistencia.

En Sayalonga, ¿hay servicios a las empresas, asesorías, gestorías...?

No, hay que ir a Vélez, o a Málaga.

¿Pertenece a alguna asociación?

No.

¿Hay unidad en la zona, o hay recelos?

No.

¿Cómo es la vida en Sayalonga? ¿Está bien comunicado?

Hay varios autobuses, un servicio de taxis. Pero Corumbela no, que es de donde yo soy.

¿Hay Centro de Salud en Sayalonga?

Hay un médico que va todos los días.

¿Qué es lo que más te gusta de la vida en el pueblo?

La tranquilidad.

¿Qué es lo que más echas de menos?

Que está lejos de todo, y si quieres salir a tomarte algo, tienes que irte fuera.

32) AL-HAGÜER TURISMO RURAL**Mayo de 2002. Torrox Costa.****Isabel. 27 años.**

Se trata de una asociación en transición a sociedad cooperativa, dedicada principalmente a la gestión de casas rurales.

Antes os llamabais Al-Hagüer Natura.

Ese nombre era otra de nuestras opciones, pero nos vino aprobado el que tenemos. Lo de Al-Hagüer era una de las alcaicerías más importantes de Torrox en época árabe. La gente normalmente no lo conoce, en un principio, como queríamos hacer algo local, queríamos que la gente nos preguntara qué significaba eso. Hasta ahora lo hemos conseguido, pero la gente de fuera ni siquiera nos pregunta por el nombre.

Ahora vamos a constituirnos en cooperativa, vamos a cambiar la forma jurídica.

¿Habéis estado en FAECTA? Lo digo porque ayudan mucho en cuestiones de papeleo...

Tenemos una cita el martes. En cuestión de papeles tenemos el apoyo, a lo mejor no con tanto seguimiento, de un organismo local, el Gabinete de Desarrollo Local (G.D.L.). Se encargan de asesorar, tramitar papeleo, subvenciones... es un organismo del Ayuntamiento.

En cuestión de subvenciones, las 500.000 por persona que da el IFA, se amplían a 750.000 si hacéis constar que sois mujeres.

Hay una de la Junta que es la que tú dices, pero hay otra del Gobierno Central, que son 800.000, y son incompatibles. Lo que pasa es que ésta es si nos califican como I+E, que aquí sí tenemos posibilidades porque aquí no hay ninguna empresa de Turismo Rural.

¿Por qué vais a constituiros en cooperativa, y no en otra forma jurídica?

Hay más subvenciones, y también por el trato igualitario entre nosotros, no hay ninguno que mande más, todo se hace por acuerdo.

Gestionáis casas de turismo rural, pero ¿aquí en Torrox nada más?

Principalmente en Torrox, el 90% de las casas. Pero poco a poco vamos teniendo más casas fuera, a medida que vamos conociendo más gente y tal.

Veo que en cuestión de casas rurales, por parte de organizaciones ya consolidadas como Rural Ándalus, hay como una predisposición a coger muchas cosas, mientras que empresillas más pequeñas como la vuestra, que surgen en los municipios...

Es que nosotros cuando salimos no teníamos prácticamente conocimiento de esto, no queríamos que se nos fuera de las manos, abarcar en principio más de lo que... empezamos con nuestras propias casas, con nuestros cortijos, para ir aprendiendo. Luego ya sabes que en un pueblo se corre la voz, y nos iban diciendo: 'pues yo tengo también una casa...', y cogíamos de todo, a lo mejor más barato...

¿Tenéis unos criterios de calidad?

Ya sí. Antes en principio, pues... no teníamos un mercado muy definido ni nada, pensábamos que a lo mejor hay gente que está estudiando, y lo que quiere es pasar un fin de semana en una casa de campo, no le interesa tanto que tenga dos cuartos de baño, con tal de pasar el fin de

semana, a un precio más barato... Pero ya sí que seleccionamos, porque ya queremos definir un mercado más concreto, y no cualquiera.

En esa línea, ¿le sugerís al dueño en qué tiene que invertir, si en decoración, en rehabilitar, en arreglar lo que sea...?

Cuando vemos un cortijo, si tiene posibilidades, insistimos en que se adecue a las necesidades. Normalmente aquí en Torrox el cortijo se ha quedado como el trastero de las casas, y eso la gente no lo quiere.

Y que eso a la larga hace que se infravalore el turismo rural.

También diferenciamos entre dos tipos de cortijo, el tipo chalecito (construcción nueva, no una antigua reformada...) y los típicos rurales, que tengamos para dos sectores.

Y la demanda, me dices que no tenéis un campo concreto.

Básicamente de la provincia. Hay dos tipos diferentes: los residentes por medio año o por más, que van a algo más tipo chalecito, que reúna las condiciones básicas estilo una casa, pero aislada. Luego está el turismo de fin de semana, que básicamente son de la provincia, de Málaga, a lo mejor centros urbanos grandes... el 95% de Málaga, de Granada también algunos, que lo que quieren más bien es algo rural, no chalecitos.

¿Cómo os habéis dado a conocer a los que no son de Torrox?

Básicamente por las ferias. Hemos estado en FEMMA, este año pasado no hemos participado pero fuimos a repartir publicidad directa; hemos puesto algunas cuñas en la radio local, hemos llevado carteles a la Universidad a través de gente que conocíamos, y en cuanto nos constituíamos como cooperativa, pues a través de Internet.

¿Cómo surgió esta empresa?

La idea surgió de un curso que hicimos en el pueblo, a través de la Casa de Oficios, de Turismo Rural, que duró un año. La mayoría nos conocíamos, pero no teníamos mucho contacto entre nosotras. Empezamos una asociación de diez personas porque queríamos gestionar un camping que se iba a llevar a cabo aquí en el pueblo, pero al final el camping no salió y quedamos cinco. De las cinco, dos decidieron que no iban a trabajar aquí, se fueron a estudiar Turismo a Málaga, y quedaron como socias no trabajadoras. Quedamos tres como trabajadoras, una se dedicaba más a la tramitación, papeleo, y Blanca y yo éramos las que estábamos más cara al público, con los cortijos.

Hace cuestión de un mes, decidimos constituirnos como cooperativa, se salió una chica y entraron dos nuevos, hemos planteado de forma diferente, como Blanca se va a Madrid, el chico que tenemos y Blanca se van a dedicar más a la captación de clientes a través de Internet, la publicidad... y nosotros desde aquí nos dedicaremos a los cortijos, a enseñarlos...

¿Cuánto tiempo ha transcurrido desde que terminasteis el curso?

Lo terminamos en 1999, pues el 2000 y lo que llevamos de éste. Estuvimos un año sin local, con el ordenador en un sitio, los papeles en otro... y ya a principios de este año decidimos alquilar algo, nos pusimos en contacto con otras chicas que hacen ayuda a domicilio, PROADO, que son Sociedad Civil, y decidimos compartir local.

¿Otros cursos?

Hemos asistido a cursos de fin de semana relacionados con el turismo rural, a jornadas que se organicen cerca... procuramos que sean de fin de semana, porque nos quitaría tiempo de estar aquí. Antes de empezar con esto, cada una teníamos un 'vitae' más o menos formado: Maite es Asistente Social, Blanca había hecho cursos de gestión y administración de empresas turísticas, yo administrativo, cursos de contabilidad y cosas así, pero antes de empezar con esta idea. Cada una va aportando su granito.

¿Habéis hecho algún estudio de mercado?

Un plan de viabilidad, estuvimos en Futuránea, y presentamos un proyecto de nuestra actividad, quedamos entre las 80 primeras, y el premio fue financiarnos un plan de viabilidad.

¿Cómo habéis llegado a la feria?

El año que estuvimos nos lo propusieron en la Casa de Oficios, un curso que salió por el Ayuntamiento y el INEM, y nos propusieron que si queríamos ir, y estuvimos allí Trébol, dedicada a jardinería a domicilio, estuvieron las chicas de PROADO y nosotras. Este año teníamos otras jornadas, así que nos limitamos a repartir publicidad directa. También hemos estado en un encuentro de asociaciones en el Parque de la Alameda.

Lo que os reporta es contactos y daros a conocer.

Cuando estuvimos el primer año en FEMMA, teníamos publicidad en blanco y negro, con dos teléfonos, uno el mío, y otro el de una de las chicas que se han ido a estudiar Turismo. Pues todavía a ella la llaman, ya sabemos que es de la publicidad de entonces. Hoy todavía llama gente de aquellos primeros tiempos, de aquella primera publicidad mala.

Habéis necesitado una inversión. ¿Habéis tenido alguna ayuda?

Hasta el momento no. Hemos solicitado alguna, una de ellas de publicidad a la Junta, y después otra al CEDER hace muy poco que tampoco hemos recibido respuesta. Tampoco hemos estado organizadas, no nos hemos dedicado a esto con exclusividad, si nos ha salido algo de media jornada o lo que sea, lo hemos aprovechado, porque acabábamos de terminar de estudiar y no teníamos un duro, si nos llamaban para cuidar un niño o lo que sea... así tendríamos algo que aportar a la empresa. Ya los gastos que tenemos lo vamos cubriendo con la asociación.

Iba a preguntaros por el tiempo que ha transcurrido hasta ver luz, pero estáis en ello.

Estamos en ello.

¿Estacionalidad?

En verano. Lo que pasa es que en invierno tiran mucho los cortijos por fines de semana, por la chimenea, la barbacoa, el buen clima. Luego en verano, como viene mucha gente por aquí, hay muchos cortijos con piscina, demandan también mucho en el verano por meses, quincena... En invierno es sobre todo de fin de semana, y en verano, quincena, semana, y meses.

Con la plantilla que tenéis cubrís el trabajo.

Sí, ahora mismo estamos las dos aquí, y los dos de Madrid.

Ahora cubrís gastos, pero no tenéis un sueldo.

No. Ahora básicamente lo que sacamos es para reinvertir, no da para mucho, pero por lo menos un cochecillo de la empresa. Porque aquí lo que predomina son carriles sin asfaltar, nos estábamos cargando nuestros coches, y nos planteamos que la primera inversión a realizar era el coche. Por eso ahora no cobramos, todo es para invertir: el local tiene sus gastos, porque es una buena zona, también la publicidad...

El radio de acción es en un primer momento el municipio, pero ya poco a poco vamos tirando también por la Axarquía.

A lo mejor ofertáis otro tipo de actividad...

Pero eso ya a través de agencias de viaje, hoteles... pero por nuestra cuenta no por ahora, porque ya serían muchos más gastos, seguro... y que tampoco somos agencia de viaje.

Una pregunta al respecto: ¿en qué actividades se solapa una agencia de viajes con lo nuestro?

La agencia de viaje os compraría a vosotros la gestión de las casas. Podríais ser agencia de viaje y ofertar el paquete completo, como un touroperador pequeño.

Pero eso ya cuando tengamos dinero, mucho dinero. Pero a nivel de legislación, ¿cómo va la cosa?, ¿nosotros podríamos ofertar rutas...?

Si no tenéis ese seguro... si tenéis el seguro de responsabilidad civil, que cubra a la gente que va a hacer las rutas. Porque tened en cuenta que no hay legislación para estas empresas de actividades complementarias, de turismo deportivo... no tenéis por qué estar registrados en ninguna parte. Legalmente no existe un registro... existe un registro de empresas y actividades turísticas, que como gestión de turismo rural os tendríais que dar de alta ahí.

Pues hay muchas actividades que complementan, como rutas de senderismo, a caballo, gastronómicas...

Microproductos turísticos, que complementan al alojamiento. Es que según qué tipo de demanda, porque si es una familia, o jubilados, a lo mejor esa gente prefiere dar sus paseos tranquilos...

Hemos hecho ya rutas, una en concreto, por el campo, que eran alemanes de 35 años para arriba, lo hicimos cuando estábamos todavía en la Casa de Oficios; organizamos también un encuentro internacional, porque aquí hay gente de muchas nacionalidades, alemanes, ingleses, españoles, pero no tienen mucho contacto entre ellos, y organizamos un intercambio cultural, una semana de actividades, que se hizo una carpa en el pueblo con actividades deportivas, en el que se exponían cuadros de españoles, alemanes e ingleses, todo se iba traduciendo a los tres idiomas, bailes regionales, un coro alemán que vino... y una de las actividades era una ruta de senderismo, y a las doce del mediodía les dimos un aperitivo, un desayuno español con pan y aceite, y les encantó.

El local es alquilado, y de equipamientos tenéis ordenador, Internet, el coche... ¿tenéis pensado invertir en mejorar algo?

¿En infraestructura? En principio no, porque tenemos ya el coche, el local, el ordenador que es la herramienta, el centro de distribución y administración... y poco más.

El papeleo y eso, ¿lo hacéis solas?

De momento solas, asesorándonos con el ADL, y luego cuando tengamos subvenciones y demás, pues ya recurriremos a un gestor.

FAECTA os lo hace.

Pandora nos lo comentó, son una empresa cooperativa también, de animación sociocultural, y nos han dicho que en FAECTA les han tramitado las subvenciones y demás, y que no les habían cobrado hasta que no recibieron la subvención. Y se agradece mucho, cuando empiezas en esto, sin dinero, agradeces que te asesoren en leyes, ayudas, primeros pasos...

Ahora mismo, ¿qué os limita?

El tiempo y el dinero, porque con dinero habríamos hecho más publicidad, lo hubiéramos montado de otra forma. Otra de nuestras ideas era hacer rutas interactivas, por ejemplo en la época de las pasas, la pisa del vino, la aceituna... contactar con el agricultor y que la gente intervenga activamente en esas actividades, queremos hacerlo aprovechando la ruta del senderismo, no ir directamente a esa actividad, porque entonces sólo sería un momento puntual. Retomando las tradiciones.

Por ejemplo la cultura del vino yo veo que no se aprovecha, vas a Cómputa al museo del vino, pero no te explican el proceso, no te implican...

Otra cosa que también queremos hacer es la ruta por el pueblo, porque hay gente que a lo mejor no sabe que en su pueblo hay una casa con una historia... nosotros la tenemos ya diseñada, que la hemos calificado como 'Ruta histórica', empezar por una punta del pueblo e ir ensañando las casas, los rincones, que como no están señalados la gente no los conoce, porque Torrox tiene una gran tradición árabe, las calles tienen trazado árabe.

En el entorno, ¿hay servicios a las empresas, asesorías...?

Un montón.

¿Os habéis tenido que desplazar fuera del pueblo para algo?

Para la publicidad, porque aquí no hay. Pero para lo demás, aquí hay de todo.

¿Perteneceis a alguna asociación?

No, estuvimos buscando alguna asociación que recogiera las asociaciones de la zona, como la asociación de empresas. Pero no hay, sí que está el Patronato Municipal de Turismo, al que pertenecemos, pero es local. Después probablemente nos asociemos con el APTA (Asociación para la Promoción del Turismo en la Axarquía), con sede en la mancomunidad de municipios en Torre del Mar. Se dedican a la promoción de la Axarquía entera, en global, no los municipios por separados, tratan la comarca como un paquete turístico entero.

¿Crees que hay unidad para afrontar proyectos en común?

Yo creo que en los mismos pueblos aún hay rifirafes, pero creo que se va superando, por las reuniones que hemos tenido, se dan cuenta de que un pueblo solo no tiene todo lo que una persona puede demandar, a lo mejor la gente está tres días en la playa y luego quiere estar un día más en la montaña... la gente cada vez se mueve más, no se dedican al sol y playa y punto, cada vez más se están dando cuenta de que hace falta unirse, sobre todo la gente joven, porque los más mayores... su pueblo es su pueblo.

¿Habéis sentido desconfianza por ser mujeres?

Por eso no, pero por la edad sí, sobre todo a la hora de tratar con los dueños de los cortijos, y con los Bancos, nos dicen. '¿tan jovencillas, qué hacéis en esta actividad...?'.

33) JOSEFA DUARTE
Marzo de 2002. Algatocín.
Josefa. 39 años.

Josefa es la propietaria de dos casas rurales y de un pub en el municipio, en cuyos bajos tiene además una discoteca. Los dos últimos negocios desarrollan su actividad durante los fines de semana y festivos, siendo ella misma la que se encarga de atenderlos con la ayuda de su hijo de 19 años, quien estudia en Málaga y se desplaza hasta Algatocín para ayudar en el negocio. Ella es titular en todas las actividades, aunque está dada de alta en el régimen de autónomos únicamente por el pub. Se encarga de la contabilidad, contactos con Administración, atención a los clientes, marketing, y todas las tareas relacionadas con su trabajo, salvo de la limpieza, pues tiene a una señora para ese menester tanto en las casas como en el pub.

Cuéntame cómo fueron los inicios.

Mira, yo llevaba doce años en el paro, y quería hacer algo pero en el pueblo, no quería irme a la Costa ni nada. Además, en el pueblo no hay alternativas de ocio, tienes que ir a Ronda para todo, para un gimnasio, un cine... Entonces el CEDER de Ronda organizó unos cursos de ADL, y mandó la información a todos los Ayuntamientos, así me enteré yo de ese curso, me apunté y lo hice, allí en Ronda. Y de ahí surgió la idea, yo tenía una casita en el campo que había heredado de mi abuela, y la idea del turismo rural me encantó. Eso fue en 1994, entonces el turismo rural no estaba tan extendido como ahora, por lo menos en mi pueblo, yo fui la primera. Ya con la idea en mente, seguí formándome, hice un curso de 'Emprendedores turísticos' en Ronda, a través de la Universidad Popular, pero ya con la idea fija de meterme en esto, yo estaba muy segura de que iba a funcionar. También hice un curso de inglés, y ahora estoy en uno de alemán. La verdad es que lo de la formación continua lo llevo a conciencia, es que hace falta. En 1995 abrí la primera casa, la que te he dicho que heredé, y en el 2000 abrí la segunda, que es más grande. Además tengo un pub, que lo tenía alquilado dieciséis años, y hace cinco decidí explotarlo yo.

Me has dicho que la formación continua la tienes en mente. ¿Has hecho algún curso más?

Los que te he dicho, y siempre estoy al pendiente por si sale algo que me permita aprender más, y mejorar el servicio. También he hecho algo de gestión de empresas.

¿Contactos con el IAM?

Mira he tenido muchos contactos. Antes de esto, he tratado mucho con ellas a través de la asociación de mujeres, para organizar charlas, excursiones... El contacto más reciente, vamos el que tenemos entre manos, es que queremos crear una asociación de empresarias de la Serranía de Ronda. Y también lo de la página web, lo de 'mercadeando'. Conozco a Esperanza, a Yayo... son estupendas.

¿Cuál es tu situación jurídica?

Mira, yo soy autónoma, pero no por las casas rurales, sino por el pub. Es que lo de las casas rurales es para tenerlo como algo complementario, porque un autónomo sale muy caro. A mí me va muy bien desde luego, yo podría pagar un autónomo, ganaría menos, claro, pero podría. Lo que te hablo es de la situación general, que normalmente las casas no dan para eso. Yo estoy en una asociación del Valle del Genal con sede en Ronda, que nos hace a los dueños de casas rurales de central de reservas, y les pagas el 30%. Pues a través de la asociación, tenemos una cita con la Junta, a ver si se le puede dar una solución a eso que te he dicho, por ejemplo reducir algo el autónomo, o alguna fórmula que permita... También queremos hacer algo respecto a la situación de las casas: yo las tengo como 'vivienda turística vacacional', aunque están dadas de alta. Y querríamos tenerlas de otra manera, como casa rural.

¿Cuánto capital inicial necesitaste?

Mira, la primera casa, que se llama 'La Ochavita', la heredé de mi abuela, y sólo tuve que arreglarla. Pues la tuve lista para abrir por 5 millones. La segunda, 'Algatoisa', comprarla y habilitarla, decoración, muebles... también lista para inaugurar, por 14 millones. Pedí hipoteca para las dos, y la primera ya la he liquidado. Porque me dieron una subvención, a través de CEDER, que gestiona el LEADER, me dieron el 28% en la primera casa, y el 35% en la segunda, las dos por el LEADER II. Lo que pasa es que, como tienes que hacer todas las declaraciones de IVA, se te va gran parte de la subvención en esos trámites.

¿Qué tal te ha ido con los organismos?

El Ceder muy bien, siempre ha estado apoyando, los cursos, las ayudas... y también me dieron asesoramiento técnico para el arquitecto. En lo que se refiere al Ayuntamiento, verás, el alcalde lleva ya muchos años, y tiene otro punto de vista, es de los que piensan que lo único que merece la pena es hacer obras públicas y traer empresas de fuera para dar trabajo, y el turismo rural, en cambio, no lo ve importante, porque quizá no ve el beneficio indirecto que los alojamientos rurales dejan en los pueblos. Mis clientes van a los pueblos de la Serranía, y yo les mando a los bares de tapitas del pueblo, o al restaurante de Benalauría, de Benadalid... Todo eso que está ligado al turismo rural, las compras en el supermercado, en las tiendas de artesanía, de productos típicos... Entonces, eso no lo ve él, y aquí no se promocionan las casitas nuestras, ni se cuida mucho el patrimonio... por ejemplo, a la entrada del pueblo podrían poner indicadores, o algo así. Y ya ves, yo voy a las ferias y promociono el pueblo, porque eso es lo que trae desarrollo.

¿Qué gestiones tuviste que hacer para arrancar?

Pues pedí las licencias de obras, y luego el constructor, con el asesoramiento del Ceder. Tuve algunos problemas porque, con la Costa del Sol tan cerca, no encuentras albañiles para la construcción, que están todos trabajando allí. En el curso de ADL de Ronda, ya empecé pidiendo las licencias y buscando albañiles, y también Banco, fíjate que en siete meses pude abrir. Fue muy poco tiempo, porque es que yo tenía las cosas muy claras.

En cuanto a las dificultades encontradas...

Las burocráticas me las gestionó el CEDER, o me asesoró. Y en lo económico, no tuve problemas, porque el Banco me mandó un tasador y enseguida me concedieron la hipoteca.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que conlleva iniciar y mantener una actividad empresarial?

Mira, a mí no me ha supuesto grandes problemas, yo diría que un 5, pero más bien por llevar tantas cosas a la vez, y tampoco me pesa, porque me encanta. Esto del turismo me ha abierto mucho los horizontes, a mí me encanta el conocer a gente nueva, he hecho muchas amistades, y buenas además, que mantengo. Fíjate que tengo unos amigos en Venezuela, que conocí a través de las casas, y mantenemos el contacto por e-mail.

¿Pasaste por la etapa de inicios difíciles?

¡Uy, qué va! Enseguida me fue bien. El primer año, que no me conocían apenas, hice 75 alojamientos, y a mí eso me pareció... bueno, no pensaba llegar a superar eso. La verdad es que la primera casita es muy vendible, porque tiene poca capacidad, entonces la ocupan más bien parejas, que son los que más buscan la intimidad. Ya está pagada, cancelé la hipoteca porque pude permitírmelo. La segunda es más grande, me cuesta más trabajo llenarla a plena

ocupación, pero también va bien. Además, ten en cuenta que yo cuento con el pub y la discoteca, mi economía es variada, diversificada.

¿En qué época del año tienes más demanda?

En esto del turismo rural, de las casas, lo normal es que la temporada baja sea en Semana Santa, durante las comuniones... Normalmente desde abril hasta julio, y luego agosto ya empieza fuerte, ya ves, hace calor allí, pero va bien. Y la temporada alta empieza hacia octubre. Esto que te digo en el sector y en la zona, pero en mi caso particular, como trabajo mucho con extranjeros, me afecta menos.

¿Tienes alguien trabajando contigo?

Tengo una señora del pueblo que viene por horas, para limpiar las casas y el pub. También me ayudan mi madre y mi hijo. El está estudiando en la Universidad, y los fines de semana que puede viene y me echa una mano.

¿Hay alternativas laborales en la zona?

Poco trabajo hay. Ten en cuenta que la base económica es la agricultura, y los jóvenes no quieren campo. La mayoría están estudiando fuera, en Málaga, o Sevilla. Y los que no, se van a la Costa o a la construcción. Porque hay dos fábricas de chacina, pero sólo dan para veinticinco personas. Había una fábrica de marroquinería, y la cerraron.

¿A cuánto asciende tu facturación?

No sé la facturación, yo te digo lo que cobro por las casas. Por la Ochavita son 14.000 los fines de semana, y luego hago descuentos por la semana entera. Y la Algatoisa cuesta 2.500 por persona y noche, con un mínimo de ocho personas. El primer año hice, como te dije, una ocupación de 75 alojamientos. El segundo tuve 250, me pareció un mundo, y es que el 'boca a boca' hace mucho, y la gente se queda muy contenta, entonces, o repite o vienen recomendados. En el 2001, hice 270 alojamientos en la Ochavita, y la otra, que era su primer año, 175. A esto le descuentas el 30% de la central de reservas, y el 7% del IVA. Yo diría que mi sueldo medio está en torno a las 250.000, pero con casas y pub, a un 50% cada uno.

Háblame de la infraestructura, de las casas...

El pub es mío, es un edificio de dos plantas, es de mi familia. Arriba viven mis padres, y ellos me han cedido la planta baja para el pub, y el sótano para la discoteca. También es que soy hija única, entonces no he tenido problemas. Las casas son mías, bueno, la segunda es del Banco todavía. Están decoradas hasta el último detalle, siguiendo el tipismo árabe, propio de la zona. El mobiliario es completamente nuevo, porque siempre estamos pendientes de reponer lo que se estropea. Además, con la asociación siempre estamos mirando cosas, cogiendo lo mejor de otras experiencias, y evitando lo que no ha funcionado, escarmentado en cabeza ajena. También tengo Internet, ordenador...

¿Cuál es tu radio de acción?

El 30% son extranjeros, de Holanda, Alemania e Inglaterra fundamentalmente. El resto son españoles, de Málaga, Sevilla, Cádiz...

¿Qué haces respecto a comercialización y marketing?

Yo voy a todos los sitios que oigo, voy a FEMMA, a la Feria de los Pueblos, a congresos.. y voy repartiendo mis tarjetas. Tengo también la central de reservas, que me hace de

comercializadora. El 'boca a boca' desde luego es estupendo, la mayoría repite, y tengo muchos que vienen porque otros se lo han recomendado. También está lo de la página web que nos ha puesto Diputación a las mujeres rurales empresarias. Y la asociación nos gestionó un anuncio en Canal Sur, aunque eso costó trabajo, por la reticencia de la gente mayor.

¿Qué planes tienes para el futuro?

En mayo empiezo a gestionar dos casas rurales de dos amigos, que son maestros y están en Santander y en Ronda. Yo les animé y se compraron dos casas, y me han pedido que se las gestione. Además, tengo una finca familiar, y como los turistas extranjeros me piden piscina, tengo el proyecto de habilitar la finca y construir una piscina. Sólo estoy esperando que lleven la luz y el agua potable, que el Ayuntamiento parece estar a punto, porque allí cerca hay un albergue, y además el alcalde tiene también una finca, y le interesa. Cuando lo pongan, me lanzo de cabeza, pido otro crédito y ya está.

Veo que no te quedas estancada...

En absoluto, yo estoy muy animada por lo bien que me ha ido, pero es que además veo que tiene un gran potencial esto del turismo rural, se crea mucha riqueza, la demanda es cada vez mayor... y lo que te dije antes, a mí me ha dado muchísima vida esto, me ha recargado las pilas de una manera...

¿Hay algo que te cree malestar de cara al futuro?

Hay muchos que tienen casas y las alquilan sin legalizar, y lo malo no es eso, sino que no las tienen tan cuidadas como nosotros, a lo mejor lo venden como casas rurales, y tienen suelo de mármol. Entonces no es lo que la gente pide. La solución ahí está en nosotros, la asociación, en integrarlos a ellos, y hacer que sigan unos criterios de calidad, porque dan mala fama.

¿Cómo reaccionan tus convecinos ante esta actividad?

No veo que haya mucha conciencia sobre el turismo rural, no lo ven como algo positivo. Por ejemplo, estando en la asociación de mujeres, yo propuse unos cursos para aprovechar los productos naturales que tenemos, y no se entusiasmaron, porque lo que ellas quieren es más bien fábricas de pantalones vaqueros, que vengan de fuera, desarrollo de fuera, y eso no yo no lo veo bien. Yo creo que hay que partir de los recursos propios, y no de la voluntad de uno de fuera, que lo mismo que hoy viene, mañana se va a otro sitio que le interesa más. Yo creo que tienen miedo a arriesgarse, a mojarse, y prefieren que se lo traigan aquí. Total, que como he visto que no están por la labor, yo me busco la solución por otra parte.

¿Hay más casas rurales en la zona?

Hay un camping, 'Salitre', que es de un hombre de aquí que emigró a Francia, se casó con una francesa, e hizo su vida allí, pero a los años se vino a su pueblo e invirtió. Es un hombre estupendo, buenísimo, porque mira por su pueblo. Ha hecho además un hotel con un observatorio astronómico, y allí van los turistas, la gente joven, porque organiza todos los fines de semana sesiones con un experto. Yo me llevo muy bien con él, porque la verdad es que es muy difícil no llevarse bien con él. Y nos mandamos clientes mutuamente, porque sabemos que en esto no es competencia, sino colaboración: vamos juntos a las ferias, y todo.

¿Tienes pensada una ampliación del radio de acción?

Mira, yo creo que siempre hay que estar ampliando, constantemente, porque en esto, aunque tus casas gusten mucho y los clientes repitan, podrán ir tres veces, pero a la cuarta a lo mejor

prefieren ir a otro pueblo, para ver más cosas. Hay que buscar cada vez más, no quedarte en el mismo sitio.

Por lo que has estado diciendo, te preocupas por que tus clientes consuman en la zona.

Yo mando a mis clientes a los restaurantes de la comarca, al hotel o al camping, a los bares de tapas, las tiendas... procuro que lo que se pueda, se quede aquí.

¿Tienes servicios a las empresas a mano?

Tienes que ir a Ronda, a 28 km.

Me has dicho que perteneces a una asociación...

Estoy en la asociación de mujeres, en la del Valle del Genal que nos hace de centro de reservas, y estamos intentando crear la de empresarias. Yo creo firmemente en la unidad, es muy necesaria para todo, es que juntos se hace más fuerza para todo.

¿Hay unidad en la zona?

Hay de todo, pero siempre hay recelos, y pocas iniciativas. Ya te digo que prefieren que vengan empresas de fuera a darles trabajo.

La vida en el pueblo, los servicios, las comunicaciones...

Hay un Centro de Salud subcomarcal, donde te hacen los primeros auxilios, las 24 horas, pero después tienes que ir a Ronda. Hombre, los demás pueblos tienen que venir a este Centro, nosotros por lo menos lo tenemos. Las comunicaciones son un poco precarias, pero es porque son carreteras de montaña, y las curvas son inevitables, pero luego están bien asfaltadas. Lo que sí tienes que tener, es coche. Primero porque el transporte público es poco frecuente, y después porque tienes que ir a Ronda para todo. En cuanto a la educación, aquí se estudia hasta 2º de ESO, y luego van a Cortes o a Ronda.

¿Para ti ha sido difícil compaginar el trabajo con tus cargas domésticas?

Yo tengo a mi hijo ya con 19 años, entonces no he tenido mucho problema, porque cuando era pequeño no trabajaba. Guardería no hay, pero es que normalmente las mujeres no trabajan.

¿Has tenido apoyo familiar?

Al principio eran un poco reacios, ten en cuenta que esto era muy novedoso. Mi marido no me animó mucho, la verdad. Mi padre sin embargo, me sorprendió porque me apoyó desde el principio, de hecho él me ha avalado en el primer crédito.

34) ASOCIACIÓN ARTECREA
Diciembre de 2000. Benalauría.
Ana Belén. 33 años.

Ana Belén fue la cabeza pensante y el *alma mater* de una iniciativa que en el momento de producirse esta entrevista estaba en proceso de constituirse como empresa. En la actualidad es una Sociedad Cooperativa. La entrevistada no forma parte de la empresa, pero accedió a hablar en nombre de las protagonistas porque su experiencia personal en el proceso de desarrollo experimentado por el municipio, así como su formación en Magisterio y su trayectoria personal, la han acostumbrado a tratar con investigadores y a hablar de dicha experiencia. Además, Ana Belén formó parte activa en la gestación y en el devenir de la iniciativa que nos ocupa, tanto es así que es posible afirmar que se trata de la persona más capacitada para describirla. Al comenzar la entrevista, Ana Belén no necesita que le dé entrada, pues ella misma empieza a hablar. A lo largo de la conversación, las reflexiones van girando hacia diversos temas, por lo que he optado por insertar aclaraciones al respecto, a modo de encabezamiento.

(Comienza la intervención de la entrevistada)

La primera asociación de mujeres surgió a raíz de una experiencia de Educación de Adultos en el 90 más o menos. La asociación juvenil que formamos con Antonio fue en el 86, y a raíz de esta experiencia tan positiva surgió la otra, y en el marco de la Educación de Adultos. Yo entro a trabajar en la Escuela de Adultos como maestra a través de la Diputación, los contratos éstos de 'Andalucía Joven'. El Ayuntamiento solicitó el curso, y como yo estaba trabajando en el Ayuntamiento, pues entré yo. Yo acababa de terminar la carrera, y estaba más por Málaga que otra cosa, entonces yo conocí esto a raíz de trabajar en la experiencia de Educación de Adultos, y a raíz de la asociación juvenil, sobre todo en el tema de los jóvenes. Las primeras actuaciones eran sobre todo de ocio, actividades sociales y culturales en verano, los fines de semana, más que por cuestiones de trabajo, porque no era una preocupación inminente para los que estábamos aquí, que éramos los jóvenes.

La experiencia de la asociación juvenil nos sirvió para repetir un poco en la asociación de mujeres. Nos planteamos que lo que habíamos conseguido con la asociación de jóvenes, y desde nuestra experiencia en Educación de Adultos, por qué no repetirlo en las mujeres. Dentro de esa experiencia, había un grupito que eran todas mujeres, las alumnas que yo tenía. Que vinieran asiduamente era un grupo de unas once o doce mujeres, nos reuníamos, con pocos medios por no ser un centro oficial, era para cubrir gastos, charlábamos, y ahí es donde yo empecé a conocer más a fondo la problemática de la mujer, la vida cotidiana de ellas, etc. Mi primer contacto fue ése, yo aprendí muchísimo. La mayoría eran de mediana edad, de treinta y tantos o cuarenta. Aprendí mucho de la mujer, de mí, de la realidad del mundo rural... Porque la percepción que yo tenía de la realidad, de lo cotidiano de mi pueblo, no tenía nada que ver con la realidad. Lo cotidiano no tenía que ver con la percepción que yo tenía, que se limitaba a los fines de semana, verano, Semana Santa...

Ahí aprendí mucho; a través de las mujeres también me introduje en otros círculos, los chavales del pueblo que no estaban estudiando fuera (que era con los que más nos relacionábamos cuando estábamos estudiando en Málaga). De esa experiencia de Educación de Adultos, una de las cosas que surge es la asociación, como una forma de continuar (yo ya terminaba aquí en el pueblo el tema de Educación de Adultos)... Se constituye la primera, Yerbabuena, en el año 90 más o menos. Ahí empiezan a surgir las primeras preocupaciones de las mujeres en torno al tema laboral, cuando este grupo de mujeres habla de que les gustaría trabajar, incluso alguna decía que estaría dispuesta a invertir. Empezamos a hablar de las dificultades, y para empezar hicimos un taller para intentar hacer cosas, empezamos a hacer dulces típicos del pueblo, buñuelos, para venderlos por las mañanas temprano. Nos levantábamos muy temprano, trabajábamos los fines de semana. Así recogimos un poco de dinero, para financiar la asociación. Esa primera asociación se rompe, aunque de alguna

forma se mantiene el espíritu. Mi contrato terminaba en enero, pero yo me quedé en la escuela hasta marzo, aunque no me pagaban. Me sale un trabajo en Cortes y me marchó, y al irse la que de alguna forma mantenía el vínculo entre ellas, pues la historia se difumina. Yo estoy un par de años, porque después de Cortes me salió otro contrato, estuve haciendo un curso en Málaga, y ahí empezamos a forjar con Antonio un tema de la granja escuela mientras yo estaba en Málaga. Luego me voy a trabajar a otro sitio y eso sí que me aísla del pueblo.

Pero durante todo ese tiempo seguimos manteniendo el contacto, reuniones, sobre todo con el tema de La Molienda. Y fue cuando se fue dando forma a todo lo que es la empresa de La Molienda, hasta que finalmente formamos el grupo, y eso ya me trajo al pueblo. Y es que las miras de todos los socios es que necesitábamos volver al pueblo, pero necesitábamos tener un trabajo. Y sobre los inicios de La Molienda ya te habrá contado Antonio. En septiembre del 93, ya empezaba nuestro proyecto, se iniciaban las obras, yo seguía trabajando fuera, Antonio también, y lo que hacíamos era que, mientras se terminaban las obras, financiábamos un poco a los compañeros que estaban aquí, que compatibilizaban sus propios trabajos y por las tardes empezábamos a trabajar...

Yo ya terminé mi contrato con Inturjovent, me vine en septiembre del 93, ya tenía algo, y empezamos con La Molienda. Lógicamente al estar aquí, empezamos de nuevo con la gente y con las mujeres del pueblo, esta vez con mujeres más jóvenes, mis amigas y eso. Nosotros lo que mantenemos en un principio eran escasamente conversaciones para tomar café, cosa bastante inusual porque las mujeres en los pueblecitos pequeños no suelen salir a tomar café, y esas charlas informales eran ya una novedad. Entonces vuelve a surgir la preocupación por el tema laboral, ellas ven que yo había dejado un trabajo y me vengo aquí, lo mismo Antonio...

En fin que salen las primeras inquietudes, hablar nuevamente de las posibilidades, de qué hacer, buscar una fórmula. La mayoría de ellas se dedicaban a la limpieza. Había un grupito de tres o cuatro, una de las primeras ideas que tuvimos, incluso le pusimos nombre, que no llegó a cuajar pero que sí nos reunimos y hablamos muchísimo sobre esa idea: entre todas las mujeres que se dedicaban a la limpieza, ocho o diez, que se constituyeran, si no en una empresa, que al menos se agruparan, y ofrecieran sus trabajos como empresa, así llamaran a quien llamaran, tú sabías que tenías una parte de ese trabajo, y así se eliminaba uno de los mayores conflictos. Se iba a llamar 'La maceta', porque en cada casa que ellas fueran le iban a dar una maceta. Llegamos a hablar con dos chicos que se dedicaban a pintar exteriores para que formaran parte.

Un poco paralelamente a esas conversaciones, yo comenté el rescatar aquella primera asociación para que nos sirviera de plataforma, para reunirnos, si necesitábamos formarnos, pues hacerlo desde una asociación, porque por ejemplo en la asociación juvenil, teníamos pocas pelotas pero si a lo mejor teníamos 50.000, pues con eso teníamos para cualquier cosita, con una cuota... Nos reunimos y reaparece Yerbabuena, con las antiguas socias, más mayores, y con las otras, más jóvenes.

Por aquellos entonces cuando nosotros estamos retomando Yerbabuena, era un momento político vital porque empiezan las elecciones municipales, entonces la historia de volver a tomar la asociación se entiende como un acto político. Nuestro grupo de mujeres se venía reuniendo como año y medio, desde el 93 hasta el 95 que fueron las elecciones. En una de las reuniones que convocamos, mayoritariamente se presenta una cantidad de mujeres inesperada, cuarenta y tantas, algo insólito hasta entonces. Era un grupo absolutamente heterogéneo, mujeres de todas las edades y entonces la idea un poco cambia, teníamos que retomar un poco el sentido de lo que se estaba haciendo para volver a encarrilar la idea que se había gestado en un principio de modo informal en grupitos y conversaciones de diez o doce mujeres, cuando nos encontramos que subía a cuarenta, era mucho más complicado, era estupendo por supuesto, pero había que cambiar el chip. Si el objetivo principal en el grupo de las ocho o diez chicas era el tema laboral, ahora cambiaba. Porque por ejemplo algunas socias con 60 años, su idea

no era buscarse más trabajo, porque ya tenían bastante, sino hacer algún curso, entretenerse, o hacer alguna charla o un viaje. Objetivos perfectamente válidos, pero que había que integrar. Empezamos a trabajar con la idea de buscar algún curso, hacer algún viaje... pero el grupito éste de chicas sigue estando inquieto, y se producen roces entre unas y otras, y se complica la situación. Lo que se decide, para no romper Yerbabuena (porque si nos íbamos las primeras, se rompía la asociación), decidimos mantener Yerbabuena, y este grupo de mujeres formar una nueva asociación, un grupo de mujeres artesanas. Surge Artecrea a raíz de que dentro de la asociación, se propone para financiarla la idea de aprovechar las cosas del campo. Por ejemplo recoger los ajetes, espárragos, y hacer una especie de mercadillo en la plaza para vender. La mayoría de las mujeres no quiere, porque tenía muchas cosas que hacer. Entonces un grupo de mujeres empieza a hacerlo, y por ahí empieza la cosa. Luego también surge el tema del popurrí, que era recoger los pétalos de las flores e ir almacenándolos, para luego hacer las cositas que se venden, como esencias y demás. Empezamos a recogerlo, y fue el primer fracaso estrepitoso pero que nos sirve de aprendizaje fundamental, y es que cualquier cosa que queramos hacer, tenemos que aprender a hacerlo, tomamos conciencia de la necesidad de formación.

Cuando decidimos que el tema de las flores nos interesa, en la asociación habíamos hecho un sondeo sobre qué tipo de talleres quería cada una, y por votaciones habían salido por mayoría otros talleres, como el tema de los cuadros. Pero ellas seguían interesadas en las flores, es entonces cuando ya surge Artecrea. Nos empezamos a mover por ahí, no sólo sobre los pétalos, nos enteramos de que se podían hacer muchas más cositas. Antonio y yo fuimos a Gaucín y hablamos con una chica que se llama Fita, que entendía muy bien el tema de los centros florales, se valora el curso y yo lo propongo en la asociación, que todavía no era oficial, pero estaba el grupo de nueve mujeres en proceso de constituir la asociación. Yo planteo que había muchos cursos, pero si queríamos una formación específica, teníamos que pagarla, y yo me sorprendí cuando accedieron. Era lo mejor para tener independencia en la actividad, sin tener que depender de subvenciones. La chica valora el curso y nos va a costar 20.000 a cada una, para hacerlo en tres meses porque no podíamos disponer de tanto.

Al mismo tiempo hacíamos otras actividades, como pasadores, con macarrones, etc., hicimos una primera exposición que gustó mucho.

¿Ya erais asociación?

Sí, todo era paralelo. La idea en un principio era, y hubiera sido lo ideal, que Yerbabuena apoyara a un grupo dentro de ella, pero como había diferencias, era muy difícil y optamos por crear la asociación. Seguimos estando en las dos sin problemas. Empezamos a trabajar y a todo el mundo le gusta muchísimo. Hicimos la primera exposición, vendimos cositas, y después de ese primer dinero que pusimos, vimos que con lo que íbamos vendiendo se iba pagando el resto de la formación, de ese primer curso, el material...

Como veíamos que podría ser una de las posibilidades, seguimos buscando fórmulas para seguir aprendiendo, ese curso fue de un par de meses, tres tardes a la semana. Nosotras nos ponemos a buscar recursos, financiación. La primera que tocamos fue a través de la Consejería de Agricultura y a través de IFA de Campanillas. El siguiente curso fue cofinanciado, solicitamos ayuda al CEDER de Ronda. Ellos accedieron a cofinanciar una actividad puesto que ya había habido una implicación anterior a nivel económico. A raíz de ahí tomamos contacto, preparamos el proyecto a través del CEDER, luego preparamos otro a través de la Consejería de Agricultura, y éste sí fue financiado por completo. Ellas seguían comprando material también. Aquello fue también complicado, lo de la profesora, porque el CEDER financió a Artecrea, y Artecrea era quien contrataba a la chica. Para un grupo de mujeres hacer una contrata fue... el tema burocrático desde luego es increíble, y si nadie lo remedia será siempre increíble.

¿No os ayudó nadie?

A nivel particular sí que nos ayudó una de las técnicas del CEDER. Aunque dentro del programa oficialmente no entren esas atribuciones, sí que nos han ayudado como técnicas. Raquel nos echó una mano, ella llevaba el tema de los seguros sociales. Se cofinanció. Luego el siguiente curso se financió por la Consejería de Agricultura.

El tema burocrático siempre es duro.

El tema burocrático es un problema, es un problema real, pero también es uno de los que más miedo da. A lo mejor hay otros problemas también reales, pero que no imponen tanto a la gente que va a emprender una actividad, sobre todo a las mujeres que van a emprender una actividad. El tema burocrático es uno de los que más frenan. La mayoría de los proyectos y de las ideas las preparábamos nosotros desde La Molienda y desde nuestra formación.

Si no hubieran contado con el apoyo de La Molienda quizá esto no hubiera funcionado.

Difícilmente. Yo les eché una mano, pero también me he apoyado en mis compañeros de La Molienda. Ten en cuenta que los primeros cursos yo estaba e iba con ellas, para que ellas entendieran que no les empujaba a un curso sin implicarme, yo iba a las clases, y hacía los centros. Después me aparté un poco para que ellas entendieran que mi papel era animarlas y apoyarlas, pero que yo no iba a estar allí eternamente. Los primeros cursos imagínate, yo terminaba de trabajar aquí y luego me iba a los cursos. Después pasando el tiempo, yo iba hablando con ellas y ya iban entendiendo, que ellas solas tenían que ir tirando, aunque yo iba a estar siempre aquí. Después han pasado por situaciones un poco difíciles, el primer grupo se ha dividido en dos, no la asociación, pero hay dos talleres, las que se quieren profesionalizar y las que no. Ahí ha influido el tema... la división se ha hecho fundamentalmente entre las casadas y las solteras, porque las prioridades son diferentes. Unas no podían ir al ritmo que pretendían las otras, ni tampoco podían ser un lastre. Era difícil de compaginar, quizá el problema haya sido yo, que no he sabido combatir uno de los problemas principales, que es el tema de la confianza, estaban muy susceptibles unas con otras.

¿Quizá por falta de tradición en el diálogo? (Antonio mencionó la ausencia de la cultura del diálogo)

Nosotras hemos hablado muchísimo, pero en el mundo rural hay poca experiencia de trabajar en grupo, las personas son tremendamente individualistas, y nos cuesta mucho aprender a trabajar en grupo. Ellas entendieron rápidamente cómo hacer centros, pero les costó más trabajo aprender a trabajar juntas. Hubo roces, el diálogo no fluyó lo suficiente, y probablemente hubo momentos en que necesitaron más ayuda, seguramente por mi parte. Ellas confían en mí... yo sí he sentido durante mucho tiempo que les fallé, porque posiblemente no supe hacerles entender, coordinarles, explicarles que lo que ellas pretendían hacer era posible. Nosotros diseñamos un sistema que me parece estupendo para la mujer en el medio rural: de entrada suprimir el típico horario de 8:00 a 14:00 y de 15:00 a 17:00, que es un horario hecho por hombres y adaptado a hombres, pero que no se adapta a las necesidades de las mujeres y de la vida familiar. Diseñamos un sistema bastante flexible, veíamos las tareas que había que hacer durante la semana, calculábamos las horas que iba a necesitar, y se distribuían entre el número de personas, cada una tenía que echar el mismo número de horas pero cuando pudieran. Para salvaguardar el sentido de grupo, al menos dos de esas horas se tenían que echar juntas, para que no se disgregara. Se podía haber continuado con eso, por un lado las que tenían unas prioridades familiares por encima y que además no es compatible con una actividad de esas características, y por otro lado las chicas que estaban dispuestas a dedicarse por completo porque no tenían otras prioridades.

El diálogo empezó a ser menos fluido, empieza a haber muchos malentendidos... yo decido que antes que el grupo se rompa, hay que hacer una división. Entonces les propongo la idea, una división a tiempo puede ser mejor que una ruptura. Un grupo lo entiende pero el otro no lo entiende, lo peor es que cada uno entiende que yo me he confabulado con el otro, entonces eso da un poco al traste con la idea original de la división. Esa idea era que un grupo se hiciera cargo de la empresa, y el resto trabajara también, pero el tema de comercializar, que era lo que más les fallaba por el tema de salir fuera, pues lo hiciera el que estaba más libre.

Pues al final deciden que la división sea completa, hay algunos malos rollos, la relación no está absolutamente deteriorada a nivel personal, se comparte taller, aunque poco a poco se compartirán cada vez menos cosas.

(La reflexión deriva hacia conductas y problemática de las mujeres en el mundo rural)

Al estar conviviendo y trabajando con mujeres diferentes, aprendes mucho sobre la conducta de las mujeres en el mundo rural. La problemática de la mujer de mi pueblo, las necesidades y los deseos. Que no creo que sea muy diferente de las del pueblo de al lado.

Te iba a preguntar al respecto. ¿Crees que esta problemática, estas impresiones, se pueden aplicar o extrapolar a municipios de otras comarcas como por ejemplo los del Valle del Guadalupe, donde el aislamiento es y ha sido históricamente mucho menor que aquí? Quizá allí las problemáticas no sean tan graves como aquí. Y no me refiero al tamaño del municipio, a que los de allí sean más grandes que éstos, sino al aislamiento.

A veces nos hemos planteado si pueda influir la sensación de que uno es sólo y que tiene que salir adelante sólo porque nadie lo va a hacer por ti... que pueda haber sido eso lo que ha provocado esa sensación de que a veces sientes que el mundo está contra ti, esa desconfianza hacia el que sólo quiere echarle una mano, una desconfianza que roza lo absurdo.

Otro hecho muy pronunciado, es que, cuando todo es escaso, parece que lo que tú tienes es lo que me falta a mí, hemos hablado muchas veces sobre eso. Muchos de los vecinos entienden que un beneficio tuyo es un perjuicio suyo, quizá por la escasez de otros tiempos. Tenemos que hacerles entender que un beneficio mío también puede serlo para la otra persona, porque cuando le propones algo, entienden que si se lo estoy proponiendo es porque me beneficia, y si me beneficia a mí le perjudica a él. Cuando intentas ayudarles surgen esos celos. Pero sin distinción de sexos.

(Mujeres vs. hombres: diferentes percepciones sobre la necesidad de beneficios/sueldo/ganancias)

Dentro de los grupos que hemos apoyado, han dado el salto al mundo empresarial mucho antes los hombres que las mujeres, en primer lugar porque la necesidad es mucho más imperiosa para ellos, porque todo el mundo entiende que el hombre tiene que llevar el sueldo a casa. La mujer no siente esa necesidad tan imperiosa, puede tenerla a nivel particular (necesito sentirme útil), pero no está reconocida esta necesidad. Además la mayoría de las mujeres han hecho una primera opción con la vida familiar, una prioridad, y no encuentran cómo compatibilizarla, porque en ese sentido es muy difícil cuando no tienes la ayuda de tu compañero. Si difícil es fuera, aquí en los pueblos es igual o peor. Eso es lo que hace que la mujer... de hecho la mayoría de los contratos a tiempo parcial son de mujeres, pero en cualquier parte.

(Sobre la necesidad de romper barreras socioculturales frente a la adaptación a las mismas: el animador –animadora en este caso- debe andar con pies de plomo y no provocar conflictos, no empujar sino animar)

Una de las cosas que más me aportaron como enseñanza se refiere precisamente a eso. Cuando nosotras manteníamos esas primeras conversaciones, yo les hablaba de que se tenían que liberar, y ellas me preguntaban que de qué se tenían que liberar, si a ellas les gustaba ser amas de casa. Eso hace que te plantees, que en muchos casos habrán elegido esa opción porque no tenían otra, con lo que la libertad de elegir entre una sola opción... pero en otros muchos casos también es posible que sea una opción personal dentro de las muchas opciones que uno pueda tomar. Y a mí por ejemplo eso, ahí les di yo un vuelco a todas en ese tema, y aprendí que tampoco puedes provocar conflictos entre ellos que luego tú no vas a estar ahí para resolver, tú no puedes animar y empujar a una persona a que se enfrente a su compañero para que haga una inversión fuerte, tú luego no vas a estar ahí cuando la cosa salga mal, o salga bien pero que por ejemplo surja algún conflicto entre ellos, tú luego no vas a estar allí. Ahí también aprendí, que puedes animar o fomentar a que se hagan cosas en las que tú puedas estar ahí.

También los hombres han cambiado, la mentalidad de algunos compañeros ha cambiado. Siguen sin creerse la historia a nivel empresarial, desde el punto de vista de que si ellas en algún momento determinado tuviesen un rendimiento más alto que ellos, ellos fueran capaces de compartir las cargas... No le ven ese futuro como para que sea una actividad absolutamente empresarial... pero sí que se lo plantean como una posibilidad de una renta complementaria, que les permita... ya no lo ven tanto como un lugar donde las mujeres van a cuchichear, e incluso llegan a colaborar, no en las tareas de la casa ni mucho menos, colaboran con la actividad, en el tema de que si por ejemplo ellas tienen que ir al campo a recoger palos, ellos las acompañan, o si ven por ahí un palo pues se lo traen por si les puede servir, o si hay que cortar los palos a rodajas ellos van y lo hacen, el marido, el novio o lo que sea. Se implican un poquito más. Pero sigue siendo 'yo te permito que vayas, que trabajes, pero la comida tiene que estar en la mesa, y los platos fregados, la ropa limpia... mientras a mí no me falte y no eche de menos mi sistema de vida tradicional, tú puedes hacer todo lo que tú quieras'. Eso lo interpreta la mujer, en un principio (aunque eso también ha cambiado un poquito) como 'qué bueno es mi marido que me deja hacer lo que yo quiera'. Si tu marido no te pone pegas, qué importa que vengas reventada. Te estoy hablando de mujeres jóvenes, de veintitantos o treinta años. Ellas lo interpretan como 'qué bueno es mi marido que no se mete, pero yo tengo que volar para mi casa no puedo tener a los niños solos, no puedo estar en la reunión porque mi niña va a despertarse o tengo que hacer la cena'.

Tú ves que eso no cambia.

Eso no ha cambiado. Es que es muy difícil que cambie, porque ¿quién va a renunciar a una serie de privilegios? Sólo va a renunciar a esos privilegios a cambio de mucho dinero, tanto como para tener a otra persona que haga lo que antes hacía la esposa. Mientras que el beneficio económico se reduzca a un ingreso complementario, un caprichito que antes no se podía permitir, una ayudita para la casa, además de una satisfacción personal, mientras que sea así, no está dispuesto. Nadie está dispuesto a renunciar a un montón de privilegios y comodidades, y más cuando es algo que consideran legítimo, ellos sienten que es legítimo que sea así. Aparte de casos concretos que serían anecdóticos.

Entonces tú ves que el reparto tradicional de las tareas se mantiene.

De hecho en el caso de dos de las chicas que cuando empezamos lo de las flores eran solteras, desde que se casan cambia muchísimo su situación y su relación, se notó el cambio.

Entonces son las solteras las que están dispuestas a dar el salto empresarial. ¿Cómo está eso? ¿ya se han constituido como cooperativa?

Ahora ya recientemente, uno de los dos grupos, que quiere dedicarse exclusivamente a esto e intentar, hemos estado hablando en los últimos tiempos, estudiando las posibilidades y la fórmula ideal. Ven que hasta aquí la historia ha ido bien, y notan que hace falta un cambio, o

se para, o se lanzan al tema empresarial. Uno de los miedos de ellas, hay dos temores en ellas, que yo creo que podrían ser extensibles a muchas mujeres del medio rural:

Por un lado, no sólo se le teme al fracaso, sino a la reacción de la sociedad al fracaso. Ellas se lanzan y fracasan, pero saben que no van a tener el apoyo de los suyos, de sus compañeros o sus padres, lo que más se teme es la típica frase ‘eso lo sabía yo, a quién se le ocurre...’. Por otro lado, el papeleo, el tema burocrático. Hasta ahora todo es muy simple, ‘yo compro esto, lo preparo y lo vendo’. Pero el tema burocrático no es tan fácil.

Además serán chicas con poca formación, porque tú por ejemplo tienes tu carrera, pero ellas...

Ahora hemos iniciado un proceso de formación. Una de ellas está examinándose de 1º de Bachillerato en Málaga a través de la educación a distancia. Porque ellas se sienten con la estima personal muy baja. Mientras que estábamos en la asociación Artecreea, hemos hecho muchos cursos, entre ellos uno de autoestima, también de habilidades sociales, de hablar en público... porque no sólo tienes que aprender a hacer los centros de flores, también tienes que ir a Ronda y enfrentarte con la Administración, entonces era un poco para complementar... Una de ellas ha estado muy pendiente de lo que yo hacía, Mónica. Las otras se desentendían un poco porque como yo lo sabía hacer, pues yo lo hacía. Pero ella siempre venía conmigo, yo iba al Ayuntamiento para rellenar cualquier papel, ella venía conmigo. Hay que pedir un certificado en Ronda, y ahora ella va y lo pide, ella se ha encargado un poco de lo que antes sólo hacía yo. Le ha perdido un poco el miedo, al principio no sabían ni lo que era el papel.

Y el tú no sentir que tu formación no es la adecuada..., les cuesta mucho hablar en público, el jueves por ejemplo viene un grupo de la Universidad de Sevilla, para hablar un poco de su experiencia, y voy a tener que ir yo también. Las únicas veces que intervienen es cuando las engaño, y les digo que tienen que venir porque hay que sacar una foto de ellas trabajando. Pero se cortan mucho, creen que lo que tienen que decir no es importante, no saben cómo decirlo, se cortan... Pero poco a poco se van soltando. En el tema de los estudios, yo las animo al igual que a otro grupo del pueblo.

Y cualquier cosa que tú entiendes que necesitas, rápidamente te lanzas. Es muy difícil convencer a alguien de que haga algo que no vea necesario. Por eso lo comentamos, preparamos las matrículas, rápidamente se lanzan. Y están ahí trabajando y estudiando. El único sentido que tiene, no creo que vayan a ser más listas ni mejor preparadas ni van a saber más porque tengan un título de Bachillerato, o porque vayan a la Universidad, pero es una herramienta más de las que ellas se van a valer para sentirse mucho más seguras, una herramienta de confianza. Además ellas (y el otro grupo del pueblo) han cifrado sus objetivos en aprender, y en el momento en que aprenden, les trae sin cuidado el tener el título o no.

Esta chica, por ejemplo, estaba entrando en una situación en la que se sentía mal, que no era nada ni servía para nada, y ahora yo la veo muy distinta, tensa y nerviosa con los exámenes, pero mucho más animada, esto la está absorbiendo mucho.

La verdad es que ahí bien. Y ellas son las que van a iniciar el tema de la empresa. Nosotros como La Molienda hemos tenido un par de reuniones con ellas, para intentar orientarlas como al resto de los grupos que hemos animado, para ponerlas en contacto con la búsqueda de recursos, apoyo humano... van a optar por la cooperativa.

(Sobre el trabajo cooperativo)

Nosotros creemos en el sistema cooperativo como tal, independientemente de una fórmula jurídica, más como trabajo asociado. El tema de cooperativizar el trabajo, a nosotros, nuestro origen ha sido el asociacionismo que te he contado, el movimiento social que te comenté al principio. Y el modelo de empresa más parecido a la asociación es la cooperativa, y es el que

nos ha funcionado, donde las decisiones las toma un grupo de personas, un sistema más horizontal que vertical. Y claro es el que nosotros también apoyamos.

En otro sentido es un sistema que ahora está más protegido, y también en el tema de las mujeres, pues también, pero las motivaciones son las anteriores, aunque reforzadas por la coyuntura. Y en su caso, son chicas que se unen y trabajan juntas, es la misma esencia de la cooperativa.

(Sobre la burocracia y la insuficiencia de servicios)

Lo que más les cuesta es el papeleo, porque no es algo que se puedan imaginar, no es tangible, ellas se pueden imaginar que tienen que trabajar mucho y lo hacen, pero el papeleo no lo ven, y además es que para cualquier cosa las vueltas que tienes que dar, tienes que ir como mínimo a Ronda.

Eso te quería preguntar, se pierde mucho tiempo para ir al médico, para lo que sea. ¿Cómo se mueven?

Una de ellas tiene coche, y los autobuses, hay autobuses pero con horarios muy rígidos, y tienes que perder todo el día. Aunque el tema de las carreteras no creo que sea el más importante. No me parece que haya que... se tendrá que mejorar las carreteras, claro, pero sin hacer grandes inversiones en infraestructuras. Yo creo que el tema está en los servicios a los pueblos, el papeleo, ¿Yo por qué tengo que ir a Ronda a cualquier papeleo, o al médico...? Habría que mejorar los servicios aquí en los pueblos.

¿Cómo solucionas rentabilizar esos servicios donde hay poca población, cuando lo que se busca es la máxima rentabilidad?

Yo creo que no hay que mirar tanto lo rentable, tampoco hay que buscar una oficina del INEM en cada pueblo, sino una ventanilla única en cada Ayuntamiento, incluso como una actividad más en cada Ayuntamiento aprovechando la infraestructura de cada uno, no haría falta hacer una inversión tan grande, sería sólo ampliar las funciones de alguien, contratar a alguien que se encargase de esto, o repartir las funciones entre los que estén trabajando allí. Que yo creo que no es una inversión tan grande. Creo que es más una cuestión de voluntad política, y de hacer más presión por parte de los ciudadanos, y si los alcaldes no han visto esa necesidad, pues hacer que lo vean. Pero es que no existe esa sensación del poder que te da estar organizado para un fin común, la posibilidad que te da estar unido. Nosotros nos dimos cuenta cuando creamos la asociación juvenil, tampoco lo sabíamos antes.

Nos habíamos reunido en varias ocasiones diferentes empresas para pedir una solución, buscar una solución de una asesoría, contratar entre todas las empresas a alguien, y también intentar no sólo nosotros sino también en contacto con otros pueblos, intentar presionar de alguna manera para se cambien las condiciones burocráticas en general. Y es que si yo tengo una empresa o voy a montar una, y necesito un certificado de Hacienda, tengo que ir a Ronda, pero es que además no me lo dan en el día, y tengo que perder otro día. Queremos buscar la forma de agilizar esas historias. Si es la Seguridad Social, te lo puedes imaginar, alguien que vive en Marbella lo tiene en el día, aquí tienes que esperar 18 días. No es justo, se podía solucionar de otra manera, a nivel de lo que son los pueblos de la Sierra. En Ronda no tienes problemas, pero en la Sierra, sale el autobús a las 8:00, y no sale el de vuelta hasta las tres de la tarde, pierdes todo el día, y tienes que volver otro día por el papel.

Se estaba buscando la forma de agilizarlo, creando una ventanilla única a través de las Ayuntamientos, incluso se podía crear puestos de trabajo en el medio rural, una persona que se dedicase exclusivamente a recepcionar toda la documentación, desde sellar la cartilla del paro... en un mismo pueblo, cada Ayuntamiento el suyo. Aunque sea dos horas al día, de 8:00 a 10:00 si quieres presentar un certificado, la declaración del IVA, la de la renta, recoger un

folleto... Hace mucho tiempo yo había oído que hubo algunas experiencias de ventanilla única en algunos pueblos por Almería, no sé lo que pasó al final. Presionar en Ronda, ya sería a nivel político o a nivel social. Por ejemplo establecer prioridades para la gente que viene de los pueblos, algunos días... Eso son problemas añadidos.

En esta zona hay mucha economía sumergida, nadie está dado de alta, el tema de la contabilidad y Hacienda, el IVA es el gran 'yuyu', la declaración de la renta es el gran monstruo que viene a por ti. Entonces es complicado animar a la gente a que saque y ponga en sus empresas... por la trayectoria y la tradición de economía sumergida en todos los sentidos.

Y es que son gastos adicionales para las empresas, por ejemplo ellas si montan su empresa, el tener que ir a Ronda para cualquier cosa ya es un gasto adicional. Pero sobre todo es la poca claridad, lo que cuesta porque no estamos preparados, la tradición ha sido ir al huerto, compro y vendo... no entienden la mayoría de los escritos... pero eso me pasa también a mí, que estoy más estudiadita, me llega un papel de Hacienda y no sé lo que me están preguntado.

(Sobre las dificultades de las PYMEs para competir con las grandes empresas)

Otro problema que afecta también a las empresas es que haría falta una reforma en el tema de la ley, en cuanto a pequeñas empresas, una ley por ejemplo en cuanto a la artesanía. Haría falta una ley, porque por ejemplo estas chicas no pueden competir en la artesanía con las grandes, a lo mejor son viables económicamente, pero no pueden competir porque o te adaptas y eres una macroempresa, o fracasas. Entonces si hubiera una ley que de algún modo protegiera a las pequeñas, pagando menos impuestos o algo así, que hubiera todas las normas de control habidas y por haber, pero que se flexibilizara. Nosotros lo estamos viendo en la fábrica de conservas de La Molienda, ahora estamos haciendo una fábrica, pero imagínate que hubiésemos querido seguir como antes, a un nivel menor. Nos hubiera sido imposible, o te mantienes en parte en economía sumergida y otra en la legalidad, o no puedes, tienes que cerrar y a la Costa a trabajar. Porque no hay una ley que se adapte en el tema de las actividades artesanales. Porque un artesano que puede estar seis meses haciendo una figura, ¿cómo compite con una fábrica de cerámica que está sacando ceniceros como churros?, ¿cómo se valora ese tiempo? Haría falta un plan para eso, a través de los CEDER creo que se ha hecho una labor fantástica en el sentido de poner la primera piedra, de crear expectativas, de crear esperanzas. En nuestro caso, creemos que podemos ser referente para otras empresitas. Si se quiere que el mundo rural sea un mundo rural vivo, como decían los eruditos, si se quiere que siga viviendo pues tiene que ser de esta forma, en el tema de las leyes, favorecer lo pequeño porque si no, no tiene ningún sentido. Si yo quiero producir 100 tarros a la semana, no puedo, no me permite tener una empresa de conservas para esa producción. No puedes competir con las grandes, porque para producir 100 tarros tengo que tener la misma infraestructura que la que va a hacer un millón, y ahí me está limitando. Y tengo que gastar lo mismo en controles sanitarios que la grande. Entonces, o te conviertes en una empresa grande, o cierras y te vas a la Costa. Aquí tampoco hay sitios espaciosos para hacer una fábrica grande. Si la ley me obliga a producir un millón para que sea rentable, pongo la fábrica en otro sitio, no en Benalauría donde tengo para 100. Estamos otra vez en lo mismo. Ayudar un poco, para combatir la economía sumergida ayudaría muchísimo una flexibilización, para que la gente no esté tan enganchada al tema de los subsidios de desempleo y demás.

En ese aspecto, ¿crees que los subsidios pueden en algún caso llegar a frenar?

Es un lastre totalmente. Te mantiene la boca callada ante el riesgo de perder lo que es una miseria. Comprendo que es necesario para muchas personas, pero hay que buscar alternativas al Plan de Empleo Rural, no eliminarlo, sino buscar una alternativa.

Luego también está el recurso de trabajar en la costa.

Claro la Costa, es que está cerca. En el caso de mis socios, ellos estaban hartos de la Costa, uno de sus objetivos cuando creamos la empresa, era trabajar aquí. Porque es duro, o sea, o te vas definitivamente y creas tu casa allí, te instalas allí y te olvidas del pueblo... porque es terrible tener que ir y venir, vivir aquí y trabajar allí.

Frena la burocracia, frena a las mujeres el tema social sobre todo, de la autoestima, de que no puedes, de que es el marido el que hace lo que realmente sirve... Todo eso frena, pero cuando has superado todos esos baches y te lanzas, es tan duro todo, que al final te planteas durante el proceso, como mínimo 20 veces, si no estarías mejor en la casa.

En ese sentido, te pediría que calificaras de 1 a 10 la tenacidad necesaria para seguir adelante.

Es una pregunta constante, ¿yo para qué me he metido en esto? Mientras tengas respuesta para esa pregunta, y la respuesta te haga seguir, el problema es que un día no tengas respuesta y abandones.

(Sobre el papel dinamizador/animador de La Molienda)

Si nos preguntaran cuál ha sido nuestra contribución al desarrollo del pueblo, creo que ha sido la creación de esperanza. Eso es definitivo. Que nosotros tengamos un restaurante al que venga la gente, es secundario, porque la principal aportación ha sido la creación de esperanza a muchísima gente que creía que no había. Y el nivel de motivación ha crecido mucho, te paseas por el pueblo y ves muchas empresitas, en cinco años han surgido empresas y cooperativas. Y se respira, hace poco hemos hecho una feria de artesanía, la gente responde, hay mucho movimiento, mucho más dinamismo que en otros pueblos vecinos.

Yo estoy contenta, estoy haciendo lo que quería hacer. Muchas veces me planteo si no estaría mejor como maestra, con mis vacaciones de semana blanca... pero merece la pena.

Eso está también en la actitud de las personas, esa militancia de estar aquí.

Nosotros estamos muy contentos de esta feria, y Antonio y yo hemos comentado que lo que más nos alegraba, es que lo han hecho ellos. Hasta ahora nosotros hemos estado detrás de todo movimiento social, tirando de ellos, pero en esta ocasión han sido ellos, lo han hecho ellos aunque tú colaboras. El diseño, el peso de organizarlo, lo han hecho ellos aunque te pidan opinión. Además hay cada vez más gente que se implica, no son siempre los mismos. Y que no es sólo un beneficio económico empresarial, sino que tiene un componente cultural que ellos asumen y en el que colaboran, a lo mejor sin percibir un beneficio económico directo.

Antes me hablaste de que no se es consciente de las posibilidades que da el estar organizado, y que vosotros lo percibisteis en la asociación juvenil. En este sentido, ¿has notado alguna evolución en el pueblo?

Por supuesto, ya en la misma feria, los artesanos del pueblo, que son siete u ocho, se han organizado para montar la feria, y se han dado una paliza trabajando. Y al ver el éxito que han tenido, les escuchas decir 'es que ha estado muy bien organizado', ya oyes la palabra organización, y eso es porque lo han experimentado. Porque tú les puedes decir mil veces que la organización es fundamental para conseguir ayudas... pero hasta que ellos no lo ven en sus vidas, no llegan a darse cuenta realmente de su eficacia.

La idea de La Molienda, es unificar, al igual que otros colectivos de contenido social en los que estamos implicados, como el del Valle del Genal, o el de los Derechos Humanos: es aportar nuestro granito de arena, en este caso dentro de lo que es el tema empresarial, crear nuevas empresas alternativas a lo que es la empresa y el empresario donde prima sólo la economía, sino aplicar otros criterios, que sea por supuesto viable económicamente para que también lo

sea socialmente. Queremos crear una plataforma de desarrollo de Benalauría, para unificar y apoyar. Se trata de unirnos en aquellos temas que son comunes, aunque luego cada uno lleve su propia historia a su manera: yo no tengo nada que ver cuando compre castañas ni ellas cuando compran flores, pero luego tenemos que hacer la declaración de la renta, tenemos servicios comunes... ir unificando, dar pasito a pasito para aprovecharnos de los beneficios de la unidad. Sigue habiendo lógicamente suspicacias, porque es complicado, y sobre todo porque no es lo mismo el momento empresarial que está viviendo La Molienda, que el que están viviendo los artesanos, o el que van a vivir las chicas de las flores. Ellas ahora mismo han iniciado un proceso en el que están inmersas, pedir subvenciones y créditos, buscando fórmulas.

¿En qué paso están ahora?

Creemos que en el medio rural hay que atender a diversos criterios, entre ellos el de la diversificación, la pluriactividad. Creemos que no hay que centralizar los esfuerzos en una sola actividad, por ejemplo el turismo rural, que es una historia más. Y en su caso, el tema de las flores, que no se deben centralizar en el tema de los centros de flores, por ejemplo hacerlo compatible con el tema agrícola, producir sus propias flores, o enseñar a otras personas... Porque son economías pequeñas, donde el margen de beneficios es pequeño. Tener su tiendecita donde vendan además otros productos, no sólo los suyos. Incluso hablamos de que, si no se sentían seguras, si ellas necesitan... al igual que en su momento yo fui una socia más, puse el mismo dinero que ellas, pues ahora La Molienda no tiene ningún problema, ya lo hemos hablado con ellas, de decir 'si estáis dudosas, ¿queréis hacer una empresa?', pues la hacéis y la unimos a nuestro proyecto'. No hay ningún problema en ese sentido, a ellas les ha parecido fantástico por la seguridad que nosotros les aportamos. Porque a nosotros el tema de las flores, ni entramos ni entendemos, pero por ejemplo el tema de la tiendecita, de vender los productos de artesanía de aquí del pueblo.

¿Entonces tienen una tienda?

Sí, tienen una tiendecita donde venden sus centros, y además otros productos de artesanía del pueblo, corcho. Ellas comercializan además de producir.

Nosotros, me refiero a La Molienda, podíamos unirnos y encontrar un espacio y un vínculo común, al igual que lo hemos hecho con los forestales. Ellas podían hacerlo solas perfectamente, pero se sienten más seguras, porque el problema es para ellas el tirar para adelante, y nada. Yo estoy muy contenta porque sería una de las primeras empresas formadas por mujeres, que no sean comercios o bares, o cosas así, por ejemplo el bar seguro que está a nombre de la mujer, pero lo lleva el marido. Sería una empresa surgida desde las mujeres y para las mujeres enteramente, desde el principio.

¿El local es cedido?

Durante el tiempo que se hicieron los cursos y durante todo este tiempo, el local en el que se estaba trabajando, lo cedió un vecino mío, el Ayuntamiento pagaba la luz. Ahora, al dividirse los dos grupos, siguen manteniendo ese local como punto común de trabajo y de exposición de uno de los grupos, y el otro ha buscado otro local que también se lo han cedido, esta tiendecita, para exponer. Luego para el tema de la empresa, el tío de una de ellas tiene una casa que están viendo para rehabilitar.

¿También será cedida?

No, tendrían que hacer una inversión.

Eso implicará arriesgarse.

Ellas tienen datos suficientes para saber que va a ir bien. Hemos hecho unos pequeños análisis de viabilidad. Pero tampoco es una inversión tan grande. Desde ahora mismo, hasta que ellas inicien su actividad, incluida la obra y rehabilitación, incluido las ayudas que el Estado te da cuando creas una empresa y demás, la inversión tampoco es tanto. Por ejemplo nosotros calculamos (para La Molienda) que teníamos que hacer una inversión de 6 millones y éramos cinco personas, lo que hicimos fue dividir, un crédito de 6 millones, pagar siete años, dos años de carencia, pagábamos el primer año 100.000, que dividido entre 5 eran 20.000 por cabeza... Por muy mal que vaya la cosa, aunque lo pierdas todo, ¿no te vas a arriesgar por 20.000 pelas al mes?

¿Fueron créditos personales?

Sí claro, y ellas también lo tendrán que hacer. Nosotros pedimos un crédito personal cada uno, nos buscamos nuestros avales para cada uno. Entonces no estábamos constituidos como cooperativa, y pedimos el crédito a nombre de una Sociedad Civil. En definitiva, cuando uno se pone a calcular y a dividir, es tanto lo que se puede ganar, todo un futuro, que ¿no te vas a arriesgar?

¿Cuántas chicas son?

Son tres, y no tendrán que pedir 6 millones, será menos. Nosotros empezamos con 6, y luego tuvimos que pedir más. Pero ellas tienen la ventaja de que están produciendo, mientras que nosotros no teníamos nada. Ellas están vendiendo, tienen su material.

¿Sacan un sueldo?

Sacan una rentita pequeña, para cubrir gastos y para tener dinero para sus gastillos. De una manera muy precaria, porque no son una empresa todavía, tienen dificultades para acceder a algunas ferias y demás. Pero ellas están produciendo, no van a dejar de producir. Nosotros empezamos a rehabilitar el museo, y hasta que empezamos a producir, con el restaurante y eso, imagínate.

Ellas están decididas a dar el paso.

Ya se ha pedido a FAECTA el registro del nombre como cooperativa, es un paso primero que tampoco te obliga a nada, pero es un paso, han iniciado unos trámites. Estábamos pendientes de una reunión que iba a ser hoy, pero como esta chica tenía los exámenes y estaba muy nerviosa, lo hemos dejado para la semana que viene. Todavía no han pedido el crédito, se está configurando el proyecto, y ellas necesitan el apoyo de sus familias, sobre todo una de ellas, apoyo moral. Incluso si el tío de una de ellas les apoya con la casa para que le paguen más adelante... Pero vaya, su situación está mucho más clara que la nuestra en nuestros inicios, pero ni punto de comparación.

Me hablaste de otro grupo, las chicas del corcho.

Éste está más parado, porque empezaron más tarde, además las de las flores tenían toda una trayectoria con la asociación. El grupo del corcho surgió a raíz de un curso de corcho que traemos al pueblo, de artesanía del corcho. Con los alumnos del curso, surgió un grupo en apenas mes y medio, para que veas el nivel de motivación que hay. En ese corto espacio de tiempo, surge un grupo y se buscan una casita para seguir trabajando. Que nosotros claro que intervinimos para traer el curso, que no fue fácil, adaptarlo para que aceptaran hacer el curso con menos alumnos que el mínimo, tuvimos que buscar la fórmula, hablar con la Administración, pero la unión entre ellos la hicieron ellos. La relación entre ellos fue más diferente, porque la gente era más variopinta... no hubo una unión anterior que demandara el curso, como ocurrió con las flores, sino al revés, primero el curso y luego lo otro. No estaban

tan cohesionados como las flores (que ya has visto que tampoco lo estaban tanto), vamos, es más dificultoso.

Nosotros hablamos con ellos y les decimos que les vamos a apoyar al igual que con otros grupos, les buscamos los mismos recursos, fuimos a la Consejería, ya conocemos a Ana Campos, que nos ayudó con las niñas.

35) SEXIMA
Noviembre de 2001. Benaoján.
Regina. 33 años.

Gina está al frente de una pequeña empresa de actividades deportivas y relacionadas con la naturaleza. La próxima concesión de la gestión de un albergue, le permitirá constituir una cooperativa junto a sus compañeros, que en la actualidad figuran como colaboradores.

¿Qué es lo que hacéis?

Tenemos una empresa de actividades deportivas y medioambientales: rappel, senderismo, escalada, espeleología... y talleres ambientales de reciclaje, cursos de orientación naturalística... todo ello en la naturaleza. También ayudamos a promocionar el pueblo. Estamos esperando para gestionar un albergue.

Tú eres la titular.

Sí, yo soy autónoma. Estamos también mi marido y una amiga, pero yo soy la que consto únicamente. Queremos hacer una cooperativa cuando empiece la cosa a ir mejor. Esto es el primer paso.

¿Por qué cooperativa?

Nos han dicho que es lo que más ayudas tiene.

Estás en la empresa desde el principio. Tu labor...

Yo soy todo-terreno, desde monitora de tiempo libre, de dar cursos de senderismo, una ruta con interpretación, si hay que limpiar se limpia... de todo.

¿Cómo se te ocurrió la idea?

Hacía ya ocho años, en mi pueblo había una empresa, que se llamaba Cueva del Gato S. L., y yo trabajaba con ellos. Al final se disolvió, y al poco tiempo pues, como vi que era muy buena idea, y yo seguía en el pueblo, pues decidí continuar, además lo que hacemos es dar a conocer los recursos naturales de mi pueblo, y me dije 'voy a intentarlo', por lo menos para autoemplearme. Yo conocía el tema, me gustaba, y además que yo veía que era un potencial que no estaba explotado.

¿Tienes formación en esto?

He estudiado de todo. Hice 1º de Derecho, pero no me gustaba, así que empecé Diseño de Arte, luego Administración de Empresas en Ronda, y luego un curso de FPO de Gestión del Turismo Rural, y ya empecé con la empresa que te he dicho. Y yo he seguido formándome, no he dejado de prepararme nunca. He hecho un curso de monitor de tiempo libre por la escuela Fempa de Sevilla, y ahora estoy en la Escuela de Idiomas estudiando inglés ya en 5º, porque tienes que saber inglés.

Siempre en relación con la empresa.

Claro, porque es un servicio que tienes que ofrecer, y tienes que tener una preparación.

¿Has mantenido algún contacto con el Instituto de la Mujer, el CEDER...?

Sí, desde el principio, con todos. Con el CEDER, en Benaoján, el CEDER Serranía de Ronda nos ayudaron, las primeras subvenciones que pedimos fue a través de ellos, estuvimos también contándoles el proyecto y nos han aconsejado muy bien. Luego me vine aquí a ver a Francis Rojas, del Servicio Provincial de la Mujer, y desde el principio nos llamamos, me informa de las ferias... Lo primero fue el CEDER, monté la empresa y a partir de eso empecé a conocer otras instituciones, sobre todo el Servicio Provincial, que te ayudan muchísimo, sobre todo a las que estamos donde Cristo dio las tres voces, y hacen una labor estupenda, nada más que organizar esta feria de FEMMA, los stands gratis, el alojamiento y la comida gratis en el Centro Cívico... son estupendos.

¿Te diste de alta desde el principio, o estuviste tanteando el terreno?

Entre los tres hicimos de todo, para ir recogiendo... porque tampoco teníamos ningún capital, ten en cuenta que lo que pusimos fue un capital de 300.000, y con eso tampoco... Entonces hacíamos de todo, alquilábamos la discoteca unas navidades, o el bar en una feria, sacábamos los permisos y estábamos un tiempo para ir sacando dinero, íbamos poco a poco comprando material, los equipos... y una vez que tuvimos los equipos imprescindibles, entonces ya me di de alta en autónomos, los seguros... en principio fue ir recaudando dinero para poder invertir, porque no queríamos embarcarnos en préstamos, es que con un sueldo nada más para dos personas, no nos atrevíamos a endeudarnos. Era el principio, no teníamos una cosa que permitiese pagar un préstamo. Entonces poco a poco, los tres hacíamos de todo.

Creíais en el proyecto.

Claro, por supuesto, llevamos dos años y medio luchando por esto y... algunas veces te vienes un poco más abajo, cuando las cosas se ponen peor, pero si quieres quedarte allí...

Tú te querías quedar en tu pueblo.

Claro, yo quiero dar a conocer aquello, que la gente conozca aquello, que tiene un potencial impresionante, y es una cosa por la que llevo luchando siete años, desde el 93 que estaba trabajando con esta gente. Porque en un principio entras en una empresa como en cualquier otra, pero a medida que vas conociendo lo que hay, la forma de trabajar, yo me quedaba asombrada al conocer los sitios que siempre habían estado allí, pero que no sabía que existían. Yo pienso que vamos a salir adelante. Como empresaria autónoma empecé en el 99, y todo este tiempo no he dejado de formarme, de ir trapicheando para sacar dinero.

Capital inicial necesario, me has dicho que pusiste 300.000 pesetas tuyas, y luego ya autofinanciación con vuestro trabajo.

Exactamente.

Créditos o subvenciones...

Créditos ninguno todavía, y subvenciones sí hemos pedido varias. La primera fue por la Escuela de Empresas, ésta que es la básica para los seguros sociales, la renta de subsistencia. Me la denegaron, es que tuve muy mala suerte, porque eran los principios, tampoco estábamos bien informados. Luego pedimos otra por el CEDER, que al final la concedieron a proyectos a partir de unos millones, y nosotros íbamos poco a poco, porque para esa subvención te tienes que gastar el dinero antes, para presentar las facturas, y ya te digo nosotros empezamos poquito a poco. Entonces también nos la denegaron. Y ya a la tercera va la vencida, porque a través del Proyecto SIREMA, Emprender en Femenino, por el Ministerio de Asuntos Sociales. Eso fue a través de una chica que estaba en Gaucín, que llevaba el Proyecto SIREMA a los pueblos, entonces un día en una reunión que hacíamos de perspectiva de género, que siempre estábamos metidas en cosas de éstas de la mujer, pues la conocí y le conté mi caso. Se echaba

las manos a la cabeza al saber que llevábamos dos años y medio funcionando sin ayudas, y con ella estuvimos gestionando y nos dieron un millón de pesetas, porque ya lo llevábamos gastado, esto me lo han dado a mí este año, y ya llevábamos dos años y medio sin ayudas, invirtiendo todo lo que íbamos ganando. Ahora mismo es para pagar gastos, hombre con la subvención está la cosa mejor, ahora con lo del albergue ya voy a pedir préstamos, ahora me voy a tirar de cabeza.

Ese millón fue una parte...

Sí, porque la inversión en material superaba las 600.000, sólo en materiales. Después seguros sociales, seguros de accidentes, licencias, los cursos, que me los pagaba yo y en realidad era para la empresa, y los desplazamientos, que voy a Ronda cuatro y cinco veces en semana... pero el millón me levantó mucho la moral. Fue un proyecto europeo, creo que con la Iniciativa Now. Ahora va a salir la nueva ley de turismo, van a salir nuevas subvenciones. Pero vaya, yo ahora me tiro de cabeza.

Me has dicho que en el SIREMA informan muy bien, y también el CEDER.

También, con la gente del CEDER, la verdad es que siempre nos han tratado muy bien.

Lo que pasa es que desde Benaoján, para las que no tengan coche, tener que ir hasta Ronda...

Hombre sí, nosotros la verdad es que en un momento dado, son 20 minutos en coche, y nos atienden muy bien, pero si no tienes coche, pues ya tienes que estar dependiendo del transporte público.

Las gestiones para arrancar...

Yo estoy dada de alta en dos IAE, pago al año 90.000 pesetas de IAE, uno por actividades de enseñanza, como para contemplar el monitoraje, y otro por alquiler de equipos. Por ejemplo este verano hemos estado funcionando con el alquiler de equipos. Y a mí es que me gusta tener las cosas en regla, para tener las espaldas cubiertas.

En estos cinco o seis años que has estado antes de darte de alta, ¿has hecho algún estudio de mercado?

También, hice un curso de marketing, en el que se hizo búsqueda de clientes, hicimos también uno por la Cámara de Comercio en Ronda, justo cuando estaba haciendo el de Administración de Empresas, que era complementario, teníamos una asignatura que era Economía, otra Marketing, con control de costes, viabilidad...

Las dificultades han sido económicas, ¿y burocráticas?

Algunas, sobre todo al principio, que si has echado los papeles en el plazo que no era.. y te cabreas con los organismos, dices 'joder, que está una intentando montar una empresa, y te ponen trabas tontas'. Es que llevas 3 meses yendo al mismo organismo, y al final te dicen que lo tenías que haber echado el primer mes, pues te entran ganas de... por lo menos que se pongan de acuerdo, que estén en contacto, unidos, no me venga uno y me diga una cosa, y el otro me diga lo contrario... y se supone que tienen una formación y están ahí por algo. Pero vaya, se ha superado, después le echas la bronca y te quedas más a gusto.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que supone iniciar y mantener una empresa?

Un 10, sin duda, porque ser empresaria es un constante quebradero de cabeza. Yo imagino que cuando la cosa esté más organizada, y estemos más asentados, pues la cosa será más mecánica, el funcionamiento será más... pero ahora mismo, te acuestas y estás pensando en la reunión de la semana que viene, o montar este stand... Y luego la actividad misma, montones de veces que hemos tenido grupos en la Cueva, sabes que más o menos echan seis horas, y te tiras todas esas horas sin saber si les va a pasar algo, porque es una actividad con cierto riesgo.

Llevas dos años y medio como autónoma. ¿Le has visto luz?

Ahora cuando tengamos el albergue, que es lo que nos ha mantenido al pie del cañón. Si te soy sincera, si no fuera porque tengo el albergue en perspectiva, lo habría dejado, porque la mayoría de la gente no viene a pedirte un curso de iniciación a la escalada, a no ser que estén en un alojamiento y se animen. No es una cosa que tenga mucho color por sí sola, es más bien un complemento de algo, que sería el albergue. Y era nuestra idea desde un principio, sabíamos que estaba cerrado y que lo tenía que coger alguien. Y yo había trabajado allí, sé cómo funciona y sé las posibilidades que tiene.

Eso va a ser vuestro triunfo.

Sí, por Dios. Es que si no hubiera sido por la subvención del millón, no habiéramos tenido para pagar el próximo autónomo. Es que nuestras actividades no son de invierno, porque el frío que hace allí, ¿quién se va a poner a escalar? Lo de los alquileres de los equipos es más en verano. Senderismo sí, pero cada vez son más independientes los que hacen senderismo, tienes tu mapa y no necesitas monitor. Si no llega a ser por SIREMA, me parece que habiéramos tenido que darnos un tiempo, por lo menos esperar a que saliera el albergue.

La ayuda del SIREMA fue lo que os permitió mantener la empresa últimamente. ¿Tú de qué vives?

A mí mi empresa no me da ganancia personalmente, sólo para pagar los gastos. Mi marido es socio de una cooperativa de chacina, y con eso comemos, y mi madre que es muy apañada, tiene un supermercado, y te llena el carro sin cobrarte... así nos vamos manteniendo.

Ahora ya con el albergue...

El año que viene ya te digo, y además con más ganas que nunca. Siempre he visitado Fitur y otras ferias como visitante, me llegaba al stand de Ronda, y llevaba mis tarjetas, y ahora estar aquí como empresaria, pues te anima mucho.

La estacionalidad...

En mi pueblo, el turismo rural es todo el año excepto el verano, porque cuando más bonito está todo es en primavera, otoño e invierno, y cuanto más llueve más gente hay. Si la temporada baja es el verano, pues lo complementas con los campamentos de verano de los chavales, para cuando abran el albergue, muchos chavales, muchas empresas que me llaman para organizar campamentos de verano y eso.

No te pregunto entonces por las soluciones para afrontar la temporalidad, me lo acabas de decir.

Es que está todo maquinado ya, son siete años pensando.

Cuando más trabajo tienes, ¿necesitas trabajadores temporales?

De momento nos vamos apañando, pero ahora ya que vayan las cosas mejor, ya formalizaremos las cosas. Mi marido es comercial de la cooperativa de chacina, entonces tiene

mucha experiencia en contactos con la gente, y también es muy apañado, es muy manitas, y hemos pensado pues dedicarnos más al turismo rural. Y las actividades pues lo mismo, ya será cuestión de buscar monitores, dependiendo de la demanda.

¿Habéis trabajado con algún monitor más?

Sí, hemos trabajado con gente, hay algunos que son de Benaoján, que han hecho el curso de FPO de turismo pero en la parte de monitor de la naturaleza, y después se han especializado en otros centros.

Cuando os ha hecho falta, habéis metido gente.

Ha sido más que nada cuando han venido grupos de colegios un par de veces, y estábamos todos en las mismas prácticas, y la verdad es que ha ido bastante bien, la gente ha repetido.

Cuando ya esté montada la cooperativa, y la cosa ya despegue, ¿tienes previsto algún perfil para los que colaboren contigo?

Exijo el idioma desde el primer momento, porque me viene gente que son extranjeros y quieren hacer un curso de iniciación, y ¿cómo te comunicas? Es que no sólo está destinado a los españoles, y por allí hay muchos extranjeros, y te demandan mucho. Entonces el inglés es básico.

¿Crees que encontrarías gente dispuesta a trabajar?

La verdad es que éramos quince y sólo quedamos tres del curso aquel, dos chicos son de la parte de monitoraje y yo de gestión, la otra gente se fue a trabajar fuera, unos en Canarias, otros en la Costa... Pero siempre tenemos también, por ejemplo otras empresas que se estén dedicando a lo mismo pero en otras zonas, pues te recomiendan a 'fulanito de tal que es muy bueno', y ya más o menos, trabajamos codo con codo, no somos competencia. Además te digo que si no llega a ser por un chico que hizo el curso de la Federación de Montañismo, está preparado, y fue él quien nos enseñó a manejar un arnés, a conocer por lo menos las piezas, y él tiene una tienda de montañismo, y él nos ayudaba a nosotros, que alquilamos los equipos.

Hay unidad en este mundillo.

Nos ponemos de acuerdo hasta en los precios, y nos mandamos la gente de uno a otro, y si a alguien le falta un traje de neopreno en un momento dado, pues nos lo prestamos. Somos amigos ya. También es que somos más jóvenes, va más con nuestra edad.

¿Hay alternativas de trabajo en tu pueblo?

Sí, hay muchos jóvenes, porque hay mucho trabajo, unas cuantas fábricas de chacina, también salazones, y además está funcionando el turismo rural, hay un hotel con una plantilla de allí, Molino del Santo, entonces la gente no se tiene que ir a la Costa como en otros pueblos. Otro hotel que van a abrir justo en frente de la Cueva del Gato, el turismo rural está empezando.

¿Cuánto se puede llegar a facturar en bruto en un año?

De las cuentas más o menos... el año pasado, que fue el primero, más o menos lo que hice ese primer año, hicimos alrededor del millón, y no te conoce nadie, vives de cuatro cursitos, de alquilar los equipos... En cuanto que termine esta semana, tengo que ir al asesor para estudiar lo que esperamos ingresar con el albergue, y ya entonces lo veremos.

Si dejaras esta empresa, ¿bajaría tu nivel de vida?

Igual, o mejor porque no tendría los quebraderos.

El local, los equipamientos...

En mi casa, tengo un garaje abajo, allí tengo las cosas. Tenemos los trajes de neopreno, equipos de escalada, bicicletas poco a poco, cascos con carburera... tenemos para hacer lo básico. También tenemos mobiliario de oficina, porque en un tiempo tuvimos un bar, y allí montamos la oficina nuestra, montamos la mesa... y ahora lo tengo en casa. Tengo un ordenador prehistórico, lo utilizo nada más como procesador de texto. Estoy esperando despegar para modernizarlo.

¿Tienes pensado meterte en Internet?

Por supuesto, comercializarme a través de Internet, porque no tendría que transportar nada a ningún sitio, los clientes vendrían aquí, y yo sin moverme para contactar... así que por supuesto.

¿Cómo es lo del albergue?

Es municipal, lo llevaban esta gente, pero se quemó y se cerró, entonces ellos tuvieron que cerrar porque dependían de ello. Ha estado un tiempo funcionando, nosotros lo hemos tenido abierto un año y algo, explotándolo junto con otros del pueblo, nosotros una semana, ellos otra... y ahora ya estamos esperando que se abra definitivamente. Sería una explotación en alquiler, cinco años ampliable, ya negociado con el Ayuntamiento.

El radio de acción de tu demanda...

De todo, de todo. Predominan alemanes, más que otros países, por lo menos el tiempo que hemos estado.

Y en cuanto a la edad, poder adquisitivo...

De todo. De dinero no, la mayoría es gente que quiere salir mucho, y buscan una cosa más económica, y que esté bien, porque la verdad aquello es muy bonito y es muy económico, y por supuesto montañeros, espeleólogos... después también, colegios, grupos de familias, parejas... Es que hay de todo, desde el alemán con la mochila al hombro que se recorre toda Andalucía, a lo que te he dicho.

¿Cómo te das a conocer?

En un principio, aquí, en FEMMA. Con las tarjetas cada dos por tres. También tengo ese libro blanco que ves ahí, para que la gente que esté interesada se apunte, y me voy haciendo con una cartera de clientes. El año pasado también lo hice y me vino muy bien. Y son clientes potenciales, porque dejan sus datos y yo les envío folletos de cualquier cosa que sale nueva, de todo lo que haya... Ahora mismo es sobre todo correo. Y luego cuando tenga Internet, pues Internet.

¿Has ido a más ferias además de ésta?

He ido a Fitur como visitante, y también en el stand de Ronda. También en la Feria de los Pueblos. Y cuando hay otras ferias, por ejemplo de la cooperativa, que vayan a una agroalimentaria, pues yo les doy mis tarjetas para que las repartan, los vendedores de la cooperativa tienen todos su taquito de tarjetas, y cuando ven algo interesante, pues las reparten.

Obstáculos para vuestros planes, pues estáis pendientes de que os den lo del albergue.

En eso estamos.

¿Estáis dispuestas a pedir créditos...? Porque subvenciones, las que puedas.

Por supuesto, todas las que pueda y más. Y créditos, pues claro, soy consciente de que necesito invertir, necesito financiación, ya tengo que tirarme al barro. Es que necesito también montar una cocina en el albergue, que antes no había, las comidas las gestionábamos con los restaurantes de la zona, y ahora tenemos que hacer una inversión...

Debilidades, malestar que tú creas que pueda tener tu empresa, por ejemplo gente que no esté dada de alta...

Eso siempre lo ha habido, pero es normal en todos estos sitios. Tampoco, cuando vives en una ciudad, tienes otra manera de pensar, pero allí es distinto, es un pueblo pequeño, casi todos somos familia o amigos, y cada uno se busca la vida como puede. Si tú tienes un alojamiento o una casa y no estás dada de alta, yo no voy a denunciarte, pero poquito a poco se intenta ir cambiando las cosas, buscar una solución, no joderte, sino por ejemplo intentar crear una red o una asociación... y por supuesto, manteniendo una calidad. Lo de la calidad es prioritario.

¿Qué criterios sigues para eso de la calidad?

Mira, en mi pueblo hay muchas casas rurales, pero no todas cumplen los mínimos. Unas son rurales, otras no, otras son casitas adosadas... Yo las tengo seleccionadas, cuando es una casa rural digo que es una casa rural, cuando es un cortijo también, cuando es una adosada también, y por supuesto, las tengo contadas, porque yo sólo trabajo con las que... Es que es muy fuerte, el año pasado en FEMMA, vino una señora, yo le pregunté si conocía Benaoján y me dijo que sí, que era muy bonito, pero que había estado en una casa rural, y que 'valiente mierda de casa rural', pero me lo dijo así. Entonces te quedas sin saber... Le di mi tarjeta y le animé a que repitiera pero con nosotros. Es que eso hay que cuidarlo, que el 'boca a boca' es muy fuerte, tanto para bien como para mal. Yo quiero, por lo menos cuando la cosa esté más situada, hablar con el Ayuntamiento, y que ellos... por lo menos regularlo de alguna manera para la calidad, para no tener que escuchar esos comentarios sobre tu pueblo.

La dependencia de una actividad estacional no parece afectaros mucho gracias al albergue, por lo menos de cara al futuro cercano.

Claro, da mucho juego.

Y que también ofertáis actividades diferentes.

También.

Tu actividad, ¿tiene aceptación en el entorno?

No mucho, sí la tiene, pero es que no lo valoran mucho, lo ven como algo de no tener los pies puestos en la tierra. Hay mucha gente que sí, te anima y tú ves que creen en esto. Pero todavía falta mucho.

Es que es una actividad relativamente nueva.

Pero date cuenta que desde el 93 se hacen cosas de éstas allí, tenemos ya una escuela de escalada... Tú vas a Ronda y desde la carretera ves a la gente colgada, entonces ya se hace más

habitual. Pero como también cada vez tendemos a ser más independientes (aunque estemos en boca de todo el mundo por ser un pueblo chico), pero... no creo que lo vean mal, sino que a lo mejor no son capaces de ponerse a pensar en lo que tú estás sintiendo, y ayuda... pues ayuda poca, más bien pasan del tema.

Empresas del mismo tipo en la zona, la que estaba antes de la vuestra, y luego en la comarca...

En Algodonales, en Ronda hay otra, en Cañete...

¿Hay suficiente demanda para las empresas que hay?

Sí. El turismo rural está en auge, el turismo activo, todas estas cosas.

¿Empleas servicios de la zona? Por ejemplo, cuando gestionabais las comidas con los restaurantes de la zona.

Siempre trabajamos con la gente de allí. Además es lo que más nos gusta, porque es lo que crea movimiento allí. Te sale más barato a lo mejor venir a Málaga, pero eso es lo que genera movimiento. Además ya, vas haciéndote una gente que en un momento dado te echan una mano. Compramos los materiales en Cañete, para hacer las actividades, y la imprenta es de allí.

¿Hay servicios a las empresas, gestorías, asesorías...?

Sí, en mi pueblo.

¿Las instituciones?

Eso es más en Ronda o en pueblos más grandes, pero por ejemplo esta gente de Carreterías, se mueven por los pueblos, Francis ha estado allí para informarnos de lo que ve saliendo, organizando reuniones...

¿Hay en tu pueblo o cerca, cursos para mujeres, puntos de información para mujeres...?

Hay una asociación de mujeres que se hizo hace poco, y está funcionando muy bien.

¿Y a nivel de organismos?

La concejala de cultura de allí, siempre está metida en cosas de mujeres, siempre está informando a la gente, está muy comprometida.

¿Vas a formar parte de alguna asociación?

Estoy en ello. Estoy viendo lo de la PYME, también lo del CIT (Centro de Iniciativas Turísticas, de Ronda, me quiero meter allí). Yo soy consciente de las ventajas de estar asociado. Por ejemplo el lunes estuve en una reunión, lo que pasa es que como aún no he arrancado... pues estuvimos hablando de la PYME, de las asociaciones... Es que no es lo mismo una cabeza pensando que veinte cabezas.

¿Existe unidad en la zona, o más bien desconfianza?

En los pueblos chicos hay más bien desconfianza, lo que pasa es que el mío, hace un siglo que nos industrializamos, y es un pueblo muy moderno. Es que el nivel adquisitivo no está mal, y cuando hay bonanza económica, o por lo menos cuando no hay carencias significativas, eso se ha notado siempre mucho. Es un pueblo blanco, sí, pero la mayoría de las casas están arregladas o nuevas, porque tienes dinero y te lo gastas en la comodidad, mi coche, mi casa, mi

aire acondicionado... Lo que no quita que también haya recelos, porque es un pueblo chico, lo que pasa es que sería peor si la economía no acompañase.

La vida en el pueblo...

Hay un Centro de Salud, colegio...

No habrá muchos niños.

Al contrario, tenemos el nivel más alto de natalidad de la Serranía, me parece que hay 250 niños en la escuela, para 1.600 habitantes... Y allí estudian hasta 2° de ESO, después tienen que ir a Ronda, al instituto.

La mujer y el trabajo. ¿Hay guardería?

La han quitado hace poco. Lo que hacen las madres es dejárselo a las abuelas, a algún familiar, o contratan a alguna muchacha. Hay alguna gente que los llevan a Ronda, a Colores.

Las he entrevistado.

Hay un proyecto de Unicaja, de poner una guardería como obra social, igual que tienen el hogar del pensionista.

¿Crees que es más difícil ser empresaria por las cargas domésticas?

Yo no tengo cargas, porque ni tengo hijo, ni tengo un marido antiguo, él y yo somos al 50%, el pone lavadoras, pone la cena si hace falta, se plancha o me plancha la ropa si se tercia... Y tampoco me caliento la cabeza con las tareas, no lo veo prioritario, si un día no se barre o no se... pues no pasa nada, bastante me caliento la cabeza con lo otro. No me lo tomo como una carga.

36) S.C.A. LA ALQUERÍA
Diciembre de 2000. Cortes de la Frontera.
Isabel. 38 años.

La entrevista ha sido realizada a tres socias de la cooperativa, aunque quien lleva la voz cantante es Isabel. Se trata de una cooperativa formada por cuatro mujeres y cinco hombres, pero la actividad de los socios masculinos, que es el ladrillo, queda parada en invierno porque no tienen secadero y las piezas no se secan bien al aire.

¿Tú eres la gerente Isabel?

Nos repartimos un poco el trabajo, entonces ahora mismo me dedico a la atención al público.

Me has dicho que sois nueve, cinco chicos y cuatro chicas.

Sí.

Aunque os repartís el trabajo, tú ahora atiendes al público... imagino que haréis de todo.

Sí, hacemos de todo, todos hacemos de todo, lo que pasa es que vamos cambiando otras funciones aparte de lo que es la fabricación de artesanía. Yo me dedico al público, Mari Carmen se encarga de recibir el material, Juani lleva el tema de la economía, la otra compañera, en fin, nos distribuimos. Y luego lo que son las tareas del taller, todas hacemos de todo, aunque alguna estamos más especializadas que otras.

Os dedicáis a cerámica artesanal.

Hay una parte que es la solería de barro (para los suelos), pero es completamente hecha a mano, como antiguamente, cocido en hornos de leña... Y luego los azulejos para cocina y baños, para casas rústicas, y eso, no para toda la casa, sino piezas más decorativas...

¿Lleváis mucho tiempo con la cooperativa?

Hace cinco años que trabajamos la parte de la decoración, y lo que son los ladrillos llevan diez años.

Eso es lo que hacen los chicos, ¿no?

Sí.

¿A quién se le ocurrió la idea? Me refiero a la parte de decoración.

La parte de la decoración surgió a raíz de los ladrillos, que había muchos clientes que pedían azulejos, complementos para el suelo, y fue casi una necesidad. Y entonces ya empezamos nosotras.

Entonces las chicas no estabais en la empresa original de los ladrillos, y fue a partir de la decoración cuando llegasteis.

Sí.

¿Sabíais algo de barro?

Lo primero era, el trabajo estaba ahí, y a raíz de eso nos preparamos para este trabajo.

Entonces no conocíais el tema, y habéis tenido que hacer cursillos, y todo.

Sí.

¿Estáis aquí desde el principio?

Las cuatro. Éramos cinco, pero una se ha casado y se fue a vivir a la Costa, y ya le pillaba muy lejos.

¿Cómo os habéis preparado?

Nos hemos ido preparando con algún cursillo, hemos traído gente expresamente para este tema en varias ocasiones...

¿Habéis hecho algo de contabilidad, o lo que sea para ayudaros a llevar la empresa?

Juani ha hecho algún curso de marketing, yo he hecho un poco de contabilidad, Mari Carmen también está haciendo algo, se está preparando para llevar el papeleo, que hasta ahora nos lo ha llevado un administrativo.

¿Alguna jornada, seminario... del Instituto de la Mujer u otro organismo, para mujeres?

Sí, hicieron varios cursos en Algatocín y por la Serranía, en Ronda han hecho algunas jornadas también y hemos asistido... En Málaga cuando hemos ido a FEMMA, que allí se han hecho algunos talleres.

¿Con qué medios contasteis al principio? Créditos...

Al principio nos ayudó Caritas, luego cuando más tarde nos dimos de alta como cooperativa, nos ayudó FAECTA con el papeleo y gestionando, por ejemplo por darte de alta como... por ser mujeres, durante un tiempo te pagan los seguros y eso, la renta de subsistencia vamos.

¿No os han dado ninguna ayuda económica, europea...?

Europea no.

Entonces todo a base de créditos.

Sí, estamos entrampadas hasta los ojos.

Ya me han hablado otras entrevistadas de las limitaciones de las ayudas, lo tarde que llegan...

Es que además sólo te dan una parte, luego tú tienes que justificar otro tanto, justificar que lo has gastado ya... se llama cofinanciación, si esto vale dos millones, ellos te dan uno pero tú tienes que poner el otro. Si no tienes nada y no te has gastado nada, no te ayudan.

¿Teníais claro que seríais cooperativa?

Sí, desde el principio. Hay una persona que trabaja en FAECTA, que nos aconsejó y en el tema de ayudas y eso vimos que era mucho más fácil ser cooperativa. Además teníamos a los chicos, que eran cooperativa y les iba bien.

De las ayudas que hay, aunque no os las hayan dado, ¿las conocíais?

Sí, lo que pasa es que nosotras en este sentido estábamos muy tranquilas, porque estaba esta persona, Ángel, que era quien nos lo iba a gestionar todo, en ayudas y demás, entonces sabíamos que las ayudas estaban ahí, pero él se estaba encargando de pedirnos lo que fuera... Él es uno de los socios de los chicos, lo que pasa es que también es miembro de la junta directiva de FAECTA.

¿Habéis acudido al CEDER de Ronda...?

No hemos acudido, la ayuda ha sido por parte de FAECTA a través de Ángel, y lo de Cáritas.

Montar un negocio suele ser especialmente difícil para una mujer, porque tiene también que llevar la casa, y demás. Además de todo esto, son muchos quebraderos de cabeza, que si te van a dar la ayuda o no, si vas a tener clientes o no... Esto, además de trabajar duro, exige espíritu de lucha, perseverancia aunque la cosa no vaya bien al principio. ¿Cómo valoraríais eso de 1 a 10?

Un 10 alto (todas coinciden, hablan a la vez). El trabajo nuestro, y el de cualquier mujer que esté en la misma situación, primero porque cuando llegas a los sitios, no te hacen mucho caso, tú te planteas el proyecto de montar una empresa y no es lo mismo que un hombre, como que es él que tiene que mantener la casa, y una mujer, parece que vamos a entretenernos, que estamos aburridas en nuestra casa y vamos a entretenernos. Yo te hablo por mí, cuando quisimos montar esto. Nosotras además somos la mayoría cabezas de familia, no tenemos con quien compartir... llevamos nuestra casa, llevas los niños, aquello, esto... sin tener una persona... Y aunque tengas un marido, la jornada de él termina cuando viene del trabajo, nosotras no, necesitamos días de 35 horas.

¿Tenéis en los estatutos de la cooperativa qué se hace cuando se va alguien, cómo se devuelve su inversión, o qué se hace?

(Me pide que apague la grabadora, y hace algunas reflexiones que son recogidas al final de estas líneas)

Hay un tiempo para devolvérselo.

Me decís que casi todas sois cabeza de familia. ¿De qué edad son vuestros hijos?

Entre 9 y 14 años. Una compañera nuestra tiene uno de 16 meses. Tenemos que estar cuidándolos, pendiente de ellos.

Vuestras hijas, sobrinas, lo que sea, ¿tienen perspectivas de continuar con la actividad en la cooperativa?

Juani: *La mía no, está estudiando y yo prefiero que estudie.*

Isabel: *Pero sí hay personas en el pueblo que si esto se ampliara, sí les gustaría entrar.*

Ahora mismo las que estáis sois suficientes para el trabajo que tenéis. Necesitaríais más clientes.

Necesitamos hacer mejoras en el taller, máquinas, por ejemplo nos hace falta un secadero, porque el trabajo es muy artesanal, secamos en la calle cuando el día está bueno, tarda muchísimo tiempo en secarse, y en invierno por ejemplo el trabajo va muy lento. Necesitamos acondicionar la nave... Eso y que se vendiera más cantidad, sería necesario.

No se vende más porque tampoco podéis producir más.

Claro.

Pero, ¿tenéis demanda? Con los clientes que tenéis ahora, si ampliaseis..

Hay épocas... por ejemplo en verano la cosa va muy floja, ahora en cambio, tenemos casi más trabajo del que podemos abarcar. Hemos empezado a buscar que nos hagan cosas en otro sitio, porque nosotras no podemos abarcarlo, nos estamos planteando encargar parte de la producción en otro sitio. Eso es porque en verano las casas se están construyendo, y en invierno con el mal tiempo, se dedican al interior, a decorarlo. Y es justo al revés de nosotras, en verano tenemos que aprovechar para ir acumulando cosas. Aún así no damos abasto, porque es que es demasiado artesanal.

Sin embargo hay quienes me dicen que prefieren mantener lo artesanal.

Aquí igual, pero hay cosas que mejorarían mucho sin dejar de ser artesanal, lo del secadero por ejemplo, que no cambia la pieza, que está hecha a mano. Lo único que en vez de estar secada al aire, estaría con aire caliente y tardaría menos. Otro ejemplo, nosotros metemos tierra en una pila grande, y nosotras nos metemos dentro, pero si tuviéramos una gran amasadora, el barro se muele igual y nos ahorramos tiempo. Hay otras cosas que no se pueden dejar de hacer a mano, como pintar.

Entonces aquello que podáis hacer a máquina sin alterar el resultado, os gustaría mecanizar.

Claro, por ejemplo esta máquina da el primer baño de blanco, que antes se hacía a mano, ahora el resultado es el mismo, pero ahorras tiempo, y te evitas lo tóxico que es el esmalte cuando está en crudo, y cualquier herida que tuvieras era muy peligroso. Ahora es más higiénico. Luego a la hora de decorar la pieza, es con un pincel y a mano, porque si no, no es artesanía. Es que el otro tipo de azulejo es más industrial, y hay mucho. Cuando viene un cliente hasta aquí es por algo. El secadero lo estamos pensando, el horno un poco más grande también, porque si no, la parte de los ladrillos hay que dejarlo: son piezas más grandes, y es imposible secarlo al aire libre en invierno, por eso los muchachos lo dejan en invierno, y se dedican desde septiembre hasta que viene mejor tiempo, los ves trabajando donde pueden, ahí en frente en una obra, otros en el monte rozando... los meses de invierno y otoño. Porque no hay secadero. Nosotras sí seguimos, porque son piezas más pequeñas y se secan antes, o nos dedicamos más a pintar...

Todo lo que estáis haciendo con miras a mejorar, el secadero, el horno... ¿cómo lo pensáis sufragar?

A base de créditos, con muchos problemas, aunque cada vez menos por el hecho de ser una cooperativa. La primera vez que pedimos un crédito, tuvimos que avalar con nuestras casas, nuestros padres... nadie se fiaba. Nuestros avales doblaban con creces lo que habíamos pedido, imagínate nueve personas más los padres avalando con sus casas, y pedimos 10 millones de pesetas, cuando compramos los hornos. Javier avalaba con todo el molino, mis padres con su casa, Juani con la suya más el sueldo de su marido... Y no querían, porque decían que si no pagábamos suponía mucho trabajo para ellos venir a embargarnos, para ellos era una mala impresión de cara al público embargar a nueve familias en un pueblo pequeño. Luego pedimos uno de tres millones, y como veían que íbamos pagando el otro, y éste era más chico, pues fue más fácil. Pero no es fácil, que seguimos.

¿Creéis que si hubierais sido hombres hubiera sido más fácil?

Yo no sé si es por eso o porque llevan más años, pero los de aquí abajo (se refiere a la cooperativa que tienen cerca, de carpintería), ellos no tienen problemas con eso.

Yo creía que las dos empresas estaban conectadas.

Lo que nos une son las naves, los terrenos, que son de una asociación que se llama Centro de Iniciativas Socioeconómicas, y todos pertenecemos a esta asociación. Nos apoyamos unos a otros, cuando surge alguna idea de alguien, se le apoya.

Entonces son dos empresas distintas.

Sí, incluso la cooperativa Alquería somos dos grupos (se refiere a ellas cuatro, y a los cinco chicos), compartimos la luz, el teléfono, las instalaciones, y sin embargo tenemos economías diferentes. Como el trabajo que hacemos es diferente, tenemos distintas economías, pero hay muy buena relación. Estamos prácticamente pared con pared, compartimos la nave y la que estamos construyendo, así como el futuro secadero y el horno nuevos. Los de la carpintería están a 50 metros. Con la carpintería hay menos relación porque la actividad es diferente, pero también hay buena.

No parece fácil mantener siempre buenas relaciones cuando hay gente con diferentes caracteres, problemas particulares...

Nosotros hemos hecho cosas de terapia, de autoestima... al principio ya te dije que nos apoyó Caritas, y una de las cosas que hicimos fue eso, no lo hicimos pensando en que iba a tener una aplicación concreta, pero al final nos ha servido mucho, porque la convivencia no siempre es perfecta, muchas veces hay problemas, a lo mejor un día... por ejemplo Mari Carmen y yo nos peleamos mucho, porque tenemos diferentes puntos de vista, a lo mejor luego vamos a hacer lo mismo, pero luego al momento se arregla, no queda ningún resentimiento... porque lo hemos trabajado, no sale por casualidad, si hay que discutir las cosas se discuten, todo con tal de que cuando salgamos de aquí las cosas estén claras... Es que hay muchos grupos que se disuelven no porque las cosas vayan mal, sino porque a lo mejor la relación no ha funcionado. Y yo creo que además las mujeres somos más quisquillosas que los hombres, más jodidas. Los hombres pasan más, y nosotras somos más... tenemos más follones que ellos.

Además las mujeres llevan detrás una carga familiar, unos problemas... que el hombre sale de la casa y desconecta...

Estoy completamente de acuerdo contigo. No sólo son las personas que van a trabajar juntas las que tienen que convivir, sino además lo que tienen detrás, las responsabilidades y problemas que tienen detrás. Te traes los problemas al trabajo con más facilidad que los hombres.

Me has dicho que las labores de contabilidad hasta ahora os lo ha llevado otra persona, pero que intentáis hacerlo entre todas.

Sí.

Desde que pensasteis en formar la cooperativa hasta que la abristeis, ¿pasó mucho tiempo?

Unos dos años. Porque en marzo va a hacer cinco que estamos trabajando, y en abril hará dos que llevamos dados de alta. Tardó tres años en constituirse.

Es lo que suele ser el procedimiento normal, tienes la idea y empiezas a trabajar para vivir, y así transcurre un tiempo hasta que todo es legalizado, salen los permisos, te das de alta... En esos tres años, además de trabajar, ¿hicisteis alguna labor de búsqueda de clientes, estudio de mercado, contactar con proveedores..?

Lo primero que hicimos fue... Tardamos un tiempo hasta concretar lo que íbamos a hacer, salían a lo mejor unas cuantas estrellas que son las que adornan los suelos... Estuvimos experimentando con varias cosas hasta encauzar el producto que íbamos a terminar haciendo. Sabíamos al principio que nos iban a pedir solería, de detallitos para el suelo. La historia de la pared, el azulejo, fue más tarde. Y luego cuando ya empezamos con el tema del azulejo, preparamos un muestrario, un catálogo, y la primera vez que lo sacamos fue en FEMMA. Ya a raíz de que fuimos a FEMMA, lo llevamos y fue todo un éxito, porque íbamos con mucha inseguridad, la primera vez... Luego de la feria aparecen encargos, pero a muy largo plazo, porque hace falta que la gente vea las cosas, pero si en ese momento tú no estás de obra, no vas comprar cuando no te hace falta. Luego te pones de obra y te acuerdas que viste algo bonito, y tienes la tarjeta... Todavía por ejemplo aparece gente que nos había visto la primera vez en FEMMA. A raíz de FEMMA fue cuando empezamos a visitar arquitectos, decoradores... pero por lo limitado que tenemos la producción, los particulares son nuestros clientes más habituales.

¿Habéis estado en otras ferias?

Hemos estado en la Feria de los Pueblos... lo que pasa es que a FEMMA ya no te dejan ir, porque al principio, cuando no tenían a nadie, sí que íbamos, incluso cuando no estábamos dadas de alta, con el nombre de Perfil. El primer año fuimos como emprendedoras, el segundo ya no nos dejaban como emprendedoras y fuimos con el nombre de Perfil, que es la carpintería, donde hay veintitantos hombres, ni una sola mujer. Al año siguiente nos dimos de alta, pero como la cooperativa es mixta, no nos han dejado, ni el año pasado ni éste.

¿Qué beneficios os reporta la asistencia a ferias?

Conocer gente y que te conozcan, constructores, decoradores, arquitectos... Lo que pasa es que, como la producción es tan pequeña, siempre está el miedo por parte de ellos y por parte nuestra, de que te venga un encargo grande y no puedas responder. Entonces estamos para cosas más puntuales. Y ahora hemos empezado a hacer una campaña para ampliar, por lo que ya te he dicho del secadero, el horno... hay un comercial que está saliendo. Vamos a probar durante dos o tres meses a ver cómo nos va, si podemos hacer frente. Un poco a partir de lo que veamos, ampliaremos de una forma... tanteando porque a lo mejor no nos hace falta un secadero si no vas a vender más azulejos de los que vendes, o tienes que ampliar por otro lado...

Muy buena idea, antes de lanzaros, probar estos meses.

Y tenemos la cosa de que el año que viene parece que va a haber una crisis en la construcción.

Entonces vuestro medio para daros a conocer ha sido las ferias, y ahora esperáis que con el comercial...

Hemos hecho un trabajo para un cliente de Sanlúcar La Mayor, que tiene una tienda de materiales de construcción. Y él no nos conocía, lo que pasa es que un cliente suyo había visto nuestro material, y le dijo: 'quiero esto y lo hacen en esta empresa que está en tal sitio, tú me lo consigues', y nos lo encargó.

Ahí fue más efectivo el 'boca a boca'.

Sí, el 'boca a boca' y las ferias.

¿Le visteis luz al principio, o tardasteis?

Sí, eran unos sueldos muy pequeñitos, y más aún en verano, pero sí que le veíamos luz. Ahora más, claro. Nuestro inconveniente es el verano, que es cuando más tiempo tenemos para acumular, y es cuando menos ganas tenemos, porque entran menos ingresos.

Entonces al principio veáis pocos o ningún beneficio.

Al principio no teníamos gastos, y lo poco que entraba era para repartir. Porque todavía no habíamos empezado con los créditos.

Juani: *Hemos estado dos años sin ver nada nada de dinero.*

Isabel: *Luego ya sí, también hubo momentos que te planteas vivir de esto o lo dejamos. Todavía son sueldos que a veces nos viene largo sacarlos. Pero hubo esa primera época que no sabíamos, pero se superó. Primero empezamos con cuatro cositas, tocando un poco de todo, hasta que ya nos encauzamos más. En el 96 y en el 97 fue cuando fuimos a FEMMA, ya en el 98 compramos el horno más grande, ya como cooperativa.*

Ahí fue cuando os metisteis en los créditos más grandes, por lo menos tuvisteis para pagar los créditos.

Los créditos los hemos pedido entre los dos grupos, y cada uno paga la parte proporcional.

Ahora mismo vivís de esto.

Sí. Ahora mismo sí, yo creo que, aunque no se pueda ampliar para más gente, nosotros sí podemos vivir. Tampoco aspiramos a tener unos sueldazos, luego también es muy cómodo, porque vives aquí en el pueblo, no te tienes que desplazar, el ambiente de trabajo es agradable, hay cosas que tienes que valorar mucho.

¿Y qué me decís de vivir en un lugar aislado, con pocos servicios...? ¿Tenéis coche?

Todas. Lo tenemos desde siempre.

¿Trabajasteis en otra cosa antes?

Juani: *Yo trabajaba en los monederos.*

Isabel: *Aquí es que no hay mucho trabajo.*

La independencia económica la lograsteis con esto.

Sí, porque la otra salida es los monederos, la marroquinería de Ubrique, que tienen una subcontrata con Cortes y desde Cortes viene aquí. Se hace en la casa, y eso hay que echarles muchas horas para sacar a lo mejor 50.000 pesetas. Aquí echas horas, muchas, pero te vas a tu casa y cortas. En los monederos es desde que te levantas hasta que te acuestas, porque sino, no sacas nada.

También es otra de las ventajas de estar en una cooperativa, que esto es vuestro, y si hay que echar más horas en determinadas épocas, pues se echa porque es de uno.

Sí, a lo que sea. Lo haces porque hace falta, a lo mejor luego haces cuentas de las horas y lo que ganas no llega ni a la mitad, pero es tuyo y lo haces cuando hace falta, lo mismo que cuando hay menos trabajo echas menos horas.

¿Alguna vez habéis tenido que meter gente por exceso de trabajo?

Ya hemos metido gente, hemos llamado así a chavales que están estudiando...

¿Preferiríais meter un socio más que un trabajador?

Si se mete a alguien fijo, será un socio, porque si hay que trabajar más, se trabaja lo que haga falta por todo lo que te he dicho antes. Además es más agradable, porque una vez que estás aquí, ya te integras.

En ese caso, ¿tendría que aportar la misma cantidad que pusisteis los demás, o cómo lo haríais?

Nosotros no hemos puesto dinero, eso lo aportamos con nuestro trabajo, el capital es conforme vas trabajando, lo mismo que tendría que hacer el socio nuevo. Cuando se fue la otra chica, hicimos el intento de una nueva socia con una muchacha marroquí, pero tuvimos muchos problemas con el marido, al final le dijimos que se fuera. Ella era encantadora, pero teníamos al marido controlando, no la dejaba ponerse pantalones cortos y meterse en la pila, venía él a cobrar... unas historias que vamos.

Las ventajas de la cooperativa es la del compromiso del socio. ¿Y las ventajas fiscales?

Bueno el tema de las ayudas... Pero vamos, cada vez más te tratan como cualquier empresa, la cooperativa es más bien una opción, incluso a veces es más rentable ser otra cosa. Por eso te digo que es más una opción personal, implica compartir más, la otra forma tienes que poner una jerarquía...

A la hora de buscar a los que colaboran cuando hace falta, ¿cómo contactáis con ellos?

Los conocemos del pueblo, sabemos que son estudiantes o lo que sea, y que les viene bien un dinerillo extra.

El local es de la asociación, cedido. ¿Cuántos metros tendrá?

Esta nave tiene unos 50 metros cuadrados, y ahí al lado tendrá más.

La maquinaria que tenéis es: horno, la máquina de la primera mano de pintura, y el futuro secadero si veis que va bien. Además de eso y de la mezcladora de barro, ¿hay alguna mejora que necesitarías?

Hay una máquina, que tamiza la tierra, que depura y limpia la tierra, pero vale como 50 millones, pero ni lo veo, sería demasiado industrializado. Nuestra tierra tiene impurezas, y lo tenemos que hacer a mano, con cribas... Y luego la amasadora que te dije. Más bien una batidora.

La doble jornada. Ya lo hemos hablado. A la hora de buscar a alguien, ¿no os planteáis si tiene cargas o no? Quizás pienses que una mujer es más responsable por aquello de llevar tantos frentes a la vez.

Yo pienso que el que es responsable lo es y el que no, pues no. No me he planteado nunca si tiene o no cargas.

Los ingresos de tu familia, son sólo los tuyos.

Sí, yo como de lo que gano aquí. Aunque ahora me he vuelto a emparejar y tengo más ingresos. Juani tiene además los ingresos de su marido. Pero Mari Carmen es madre soltera, y aunque vive con su padre y tienen la pensión de él, no podría dejar esto, vive de esto. Otra compañera

es viuda, que tiene una pensión de viudedad. Pero vamos, que vivimos de esto. Sin esto no viviríamos.

El radio de acción...

Se trabaja bastante en la Costa, de Sevilla, Ronda, Sotogrande, Grazalema... más que el pueblo, es donde se hagan casas estilo rústico... También le hemos hecho un trabajo a Inglaterra, es un extranjero, su padre vive en Jimera (aquí viven muchos extranjeros). Pero lo principal es a unos 50 km. a la redonda.

¿Crees que venderías más si estuvieras mejor comunicada?

Yo creo que no, el que quiere esto viene a buscarlo. Podemos competir sobre todo por el precio, en la Costa también se vende un producto muy parecido, que se hace en Marruecos, pero el precio nuestro es más rentable. Aunque tenemos también el producto en algunas tiendas, pero la mayoría de la gente viene aquí.

Entonces vuestro principal cliente es de la zona, además de algunos encargos puntuales como los que me has dicho.

Eso es.

El auge de la construcción os ha venido bien. Pero si entra en crisis, ¿habéis pensado cómo hacer frente?

Pensamos que si llegamos a este tipo de gente que hace ocho o diez casas al año, gente que siempre tiene dinero, las crisis no les afecta. Si llegas a esa gente, por eso es también lo del comercial. Si nosotros hacemos ocho o diez casas al año, tenemos suficiente. Por ejemplo la anterior crisis, cuando la Guerra del Golfo, aunque nosotras no estábamos todavía, el tema de la solería sí que estaba, y los ladrillos de ellos no se resintieron, por lo que te digo de gente que sigue construyendo. Entonces nosotras pensamos que siendo cuatro, lo podemos resistir. Por eso nos queremos dar a conocer más, y dar una imagen un poco más seria, porque pensamos que podemos ahora mismo responder.

Lo de la ampliación está orientada al secadero y al comercial para llegar a este tipo de gente. Pero luego más producción...

Mucha más producción no, es que no puedes. Luego este azulejo no te permite alicatar la pared entera, es a lo mejor una cenefa, una cosita pequeñita.

Lo que os puede dar problemas es la crisis, pero tenéis pensado más o menos lo de abriros a un mercado más selecto. ¿Y competencia de alguien clandestino...?

Es que aquí no hay nadie que haga lo mismo. Hay gente que hace cerámica, pero al contrario, nos echamos una mano. El mundo de la cerámica es muy amplio, hay una mujer que se dedica al azulejo fino y comercial, hace carteles de la historia..., es María Guillén, si a mí me llega un pedido de esto, la llamo a ella.

Se dice que en el mundo rural, al tener un nivel de vida más bajo, se necesita un sueldo más bajo.

Aquí sí, porque aquí el que más o el que menos, tiene sus gallinas, su huerto, y son cosas que no las tienes que comprar. Además el no vivir en una ciudad grande, hace que tengas menos consumo. Yo misma cuando voy a Sevilla, o donde vaya, es raro el día que voy y no me traigo

algo, imagino que el que viva allí le pasará igual. El hecho de tener menos tiendas, pues a lo mejor te permite menos consumismo. Es más barato vivir aquí.

Las materias primas...

La tierra la sacamos de aquí mismo, cuando sabemos que hay una obra, que están removiendo la tierra para hacer los cimientos, nos dan la tierra. La gente misma ya lo sabe, y nos la dan porque la tienen que echar en alguna parte. Lo que sí compramos es el esmalte y eso. Lo compramos o bien en Sevilla, en Tomares hay una tienda, y aquí en Churriana hay otra. Hay que ir allí. Nos pilla un poco más cerca Málaga que Sevilla.

¿Cómo transportáis el material?

En nuestros coches de momento, si la cosa fuera a más yuviésemos más necesidad, habría que pensar en una furgoneta. Pero lo que es nuestro producto, el cliente es quien busca el transporte, o nosotros le buscamos alguien que se lo lleve, pero los costes de transporte los paga el cliente.

¿Hay alguna actividad de la zona que se beneficie de vuestra actividad?

Los camioneros. Y el papel que gastamos, los compramos en la Estación, en el estanco. Las tarjetas las hacemos en Ronda, en una imprenta.

¿Y las máquinas?

Donde haya, el horno en Barcelona, las otras máquinas en Levante. Por aquí no hay, en Jaén hacen hornos también, nosotros fuimos a la feria de cerámica que hay en Valencia, y conocimos al hombre que hace los hornos, y le compramos porque tampoco sabíamos de otro sitio.

Entonces asistís a ferias no sólo como expositoras, sino también como compradoras. ¿Habéis ido a más ferias además de FEMMA y la de Valencia?

No.

La doble jornada. ¿Has contado con ayuda de tu familia para las cosas?

Yo normalmente vivo sola, pero cuando he necesitado ayuda o que se queden un día con los niños, no he tenido problema.

¿Hay guardería?

Sí, hay una en la Estación. Nuestra compañera mete a su niña de 16 meses en la guardería. Y el colegio tiene unos setenta niños.

¿Hay mucho niño aquí?

Sí, en la Estación hay unos 600 habitantes. Está muy poblada, y con muchos niños.

Asilos, o sitios donde atiendan a las personas mayores...

Mi mentalidad no es dejar a una persona mayor a una residencia.

O alguien que se dedique a atender a personas mayores algunas horas, para ayudar a los familiares que normalmente les atienden...

Aquí, a las personas mayores que están solas, se les ayuda y les ponen a una persona para que vaya...

Entonces si por ejemplo tuvieseis a vuestros padres a vuestro cargo, y necesitarais algún apoyo de este tipo, podéis contar con ello.

Sí contaríamos con alguna ayuda.

Las cuatro chicas que estáis aquí, en relación con los cinco chicos, ¿notáis alguna diferencia que se derive de las cargas domésticas?

Al tener distintas contabilidades, pues los dos grupos trabajamos por separado. Pero por ejemplo nosotras empezamos a trabajar a las 9:00, que es cuando hemos dejado a los niños en el colegio, mientras que ellos no tienen ningún problema en empezar a las 8:00 o a las 7:00. Si hay que irse más tarde, no nos importa. Sin embargo si hay que venir un sábado o un domingo no nos importa, pero a ellos les gusta la cacería, y para ellos un domingo es sagrado. Pero como no compartimos el trabajo, no tenemos problema, si trabajásemos juntos, a lo mejor sí tendríamos más problemas para ponernos de acuerdo.

¿Y para llevar a los niños al médico...? Aquí tendréis limitaciones en ese sentido.

No hay Centro de Salud, pero viene el médico dos días en semana. El hospital está en Ronda, y a diario hay dos médicos en Cortes pasando consulta todos los días. Ir al médico te cuesta la mañana entera, una compañera nuestra lleva varios días sin venir porque su padre está en el hospital; la semana pasada yo tuve que llevar a mi hijo al médico. Nuestras compañeras nos hacen el día, y luego te organizas para recuperar las horas, salvo cuando es causa de salud, como las que te he dicho. Pero si por ejemplo tengo que ir al Banco, o a comprarle ropa al niño y necesito una tarde, pues esas horas se recuperan siempre.

Tenéis mucha flexibilidad, eso es otra ventaja de no trabajar para nadie y de tener buenas relaciones.

Claro.

¿Tienes tiempo libre?

A mí me queda tiempo libre. Hay días que no, los viernes por ejemplo termino aquí y me voy con los niños a hacer actividades, y cuando termino son las tantas de la noche. Pero durante la semana me organizo muy bien, y cuando llego por las tardes a mi casa, sólo tengo que poner la comida del día siguiente, y echo la tarde en la casa, con lo que a mí me gusta, leyendo y los niños a lo mejor haciendo los deberes. Porque cuando vengo aquí a las nueve de la mañana me he dejado la casa recogida. No la tengo como los chorro del oro, pero para poder vivir normal. Y a mediodía si tengo que poner una lavadora o tenderla pues lo hago, pero es porque a mí me gusta organizarme para tener mi tiempo libre. Es que pienso que si llegan las diez de la noche y no he tenido tiempo para estar a mi aire, me parece a mí que vas muy acelerada. A mí me gusta que a las 7 de la tarde yo esté libre, porque es que si no al día siguiente vengo de mala leche. Por la tarde me gusta sentarme a merendar con los niños, y escucharles sus cosas...

Y tus compañeras será más o menos lo mismo.

La Juani por ejemplo se va a andar cuando sale de aquí. Eso está muy bien, porque no es lo mismo tener pareja que no tenerla, tienes más espacio. Yo ahora me he vuelto a emparejar de segundas, pero ya sabes más, yo ahora estoy muy bien, y el tiempo que he estado sola también

he estado bien. Pero ahora es distinto, porque en vez de ser una carga, te ayuda porque compartes las cargas, y es lo que tú has elegido.

En cuanto a los niños, ¿qué edad crees que es la más necesitada de atención?

Necesita mucha más atención un niño chico, más tiempo y dedicación. Lo que pasa es que, conforme va creciendo necesitan menos de tu atención, y como las madres somos como somos, el niño se va retirando y nosotras estamos más encima. Yo tengo dos, uno con 12 y otro con 9. Son niños normalitos, no son problemáticos.

Este ambiente parece muy bueno para criar a un niño.

De pequeño sí, pero cuando van creciendo esto es muy pobre para un niño, yo procuro darles actividades complementarias, los llevo a Gaucín a tocar el violín porque les gusta; las niñas de Juani y Mari Carmen están en inglés en Ronda, que son más o menos de la misma edad.

Las actividades complementarias que les queráis dar tienen que ser fuera, y tienes que perder una tarde entera.

Pero a mí no me resulta agobiante, porque no es todos los días. El viernes los llevo a Gaucín al violín, y luego los dejo en Cortes a que jueguen al fútbol. Si fuera todos los días ya sería muy agobiante, todas las tardes a las 6 de la tarde salir... Los viernes ya como que la semana se ha terminado, y a mí hasta me sirve de distracción. Pero sí que tienes que buscarles algo, porque es muy sano los niños aquí en la calle jugando, en el campo, pero a nivel cultural es muy pobre.

OBSERVACIONES

- Han estado trabajando como cooperativa sin estar dadas de alta.
- No están los nueve dados de alta, porque afirman no poder mantener nueve seguros.
- La Alquería son los dos grupos, los cuales se han unido para pedir ayudas y para aprovechar las infraestructuras (nave, tierras...), compartir gastos (luz, teléfono...); ellas hacen la decoración, y ellos la solería. Pero cada grupo lleva contabilidades separadas.
- La mayoría son cabeza de familia: Isabel separada, su primer matrimonio supuso una experiencia muy negativa, y tomó la decisión de separarse sin tener nada con qué mantener a los niños, pero a pesar de todo rompió con su vida anterior, y formó la cooperativa para salir adelante, dado que su ex-marido no le ayuda económicamente con los hijos. Ha estado cinco años sin pareja: cuando hemos hablado del tiempo libre, ha dicho que su primera pareja era una auténtica carga, de modo que sin él ha estado mucho mejor, y más libre. Ahora se ha vuelto a emparejar, y el segundo sí que es un compañero, no una carga. Por la forma en que rompió con su anterior vida, dejándolo todo a pesar de no tener con qué mantenerse, se deduce que fue una decisión muy traumática. Es revelador de lo que tuvo que ser su anterior experiencia.
- En cuanto a la formación no han hecho nada, son autodidactas, y muestran una gran capacidad, porque observan cosas que les atraigan, y las copian, captando ideas de aquí y allí, una foto en una revista, un cuadro, un azulejo...
- Cuando le he preguntado por las previsiones en caso de que un socio se vaya, con la grabadora en marcha ha dicho lo que figura en la transcripción, es decir, que no se devuelve dinero porque no han puesto dinero propio, pero sí que asumen su parte del préstamo. Pero a micrófono cerrado ha contado que son muy pocos socios reales, de modo que si alguien se va, como no es socio, no hay ningún problema.
- Antes de invertir en maquinaria (la batidora o la mezcladora, así como la construcción del secadero), quieren terminar de pagar lo que deben. Dado que el secadero es inminente, esperando los resultados del tanteo que mencionó, es de suponer que esperan liquidar la deuda en breve.

- También se ha hablado del desarrollo en los pueblos tan aislados. Ha mencionado el caso de Benalauría y el dinamismo del grupo de Antonio Viñas. Le he preguntado si cree que es necesaria la existencia de este tipo de iniciativas, o de estas personas dinámicas, y ha contestado afirmativamente: es fundamental, y sin gente así no se va a ningún lado. En este caso, lo que han hecho ellas en concreto ha sido responder a sus necesidades particulares, una madre soltera, otra separada... La casada sí que comparte los gastos de la familia, pero ésta me ha dicho que en caso de cerrar la cooperativa, no quiere depender del marido, es de suponer que se debe a la experiencia de Isabel.
- En cuanto al reparto de tareas dentro de la empresa, no tienen ninguna función concreta, sino que Isabel se está dedicando más a recibir al público, pero no detenta el puesto de gerente ni directora. Como no están todas dadas de alta, es posible que sea ella la única, o una de las pocas en situación jurídica legal.
- La motivación que las animó fue la necesidad: todas necesitan este trabajo para vivir, aunque una tenga el desahogo del marido (en su caso, tiene mucho más peso el deseo de independencia que la pura necesidad).
- En cuanto a la búsqueda de clientes y demás, en estos momentos empiezan con un comercial, pero hasta ahora se han basado en el 'boca a boca' y las ferias.
- Otro de los sistemas que tienen para financiar créditos o mejorar, es dedicar parte de su sueldo a reinvertir, lo tienen así pactado, de hecho sería una de las obligaciones de un hipotético nuevo socio.
- Las ventajas de pertenecer a una asociación, son para ellas muy claras: el local y los terrenos son cedidos; se han asociado con los chicos como una sola cooperativa, aunque manteniendo diferente contabilidad.
- Me ha llamado poderosamente la atención el tema de la guardería, el hecho de que en este pequeño núcleo, Estación de Cortes, haya tantos niños.

37) CERÁMICAS MARÍA GUILLÉN
Diciembre 2000. Estación de Gaucín.
María. 45 años

María desarrolla su actividad artesanal en un pequeño núcleo de población de la Serranía de Ronda. Procede de un mundo totalmente diferente de aquél en el que vive y trabaja, tanto desde el punto de vista geográfico como social y económico. Ello hace de la entrevistada una persona especialmente adecuada para reflexionar sobre el modo de vida rural y los cambios experimentados por dicho entorno.

¿Eres la titular de la empresa, autónoma?

Sí, autónoma. Soy la titular.

¿Cuánto lleva la empresa en pie?

Esto lleva ya... yo llevo viviendo aquí unos 20 años. Entonces ya venía yo con esto como afición, mi profesión es otra... bueno, ahora ya lo tengo como profesión... pero me he dedicado a la enseñanza, también en oficinas, mucho de oficinas... y esto, que vivía yo antes en Madrid, lo tenía como un hobby, empecé a aprender un poquito, que me gustaba mucho, y ya cuando me vine a vivir aquí elegí entre sacarme las oposiciones (yo soy profesora de EGB) o dedicarme a esto, y lo tomé por este camino.

Dejaste la enseñanza, ¿no?

Bueno, dejé las oficinas, pensando en preparar oposiciones, a la vez hacía esto, como cosa que me gusta, pintando, en cerámica, en un taller, entonces, cuando llegué aquí, pensando que yo iba a hacer esto hasta que hiciera las oposiciones, porque vine de Madrid con un horno, porque sabía ya que venía a un pueblo donde no había nada.

Viniste a la aventura, ¿no? ¿y de qué vivías antes?

No, vine con mi marido, que es maestro... me casé, eso fue.

Os casasteis, y lo mandaron a él aquí, y mientras él trabajaba tú...

Sí, primero estuvimos en el norte, en el País Vasco, y estuve un año allí... allí ya compré yo el horno, cuando vine aquí ya traía el horno. Me lo llevé porque ya en Madrid había entrado en contacto con la cerámica. Fue la primera vez que entré en algo que te apasiona, hacer una cosa, ver cómo se transforma en el fuego. Yo he sido una persona que ha trabajado desde muy joven, estudiando, soy muy activa y no podía estar sin hacer nada.

Así que todo empezó como afición.

Claro, entonces suponía yo que si dejaba el trabajo, que no quería dejarlo, pero lo dejé, por las cosas de casa y eliges: me quedo en Madrid a vivir o me voy a otro sitio más pequeño. Y entonces pensé estudiar oposiciones para maestro y mientras tanto hago la cerámica. Empecé con esto, te entusiasmas y ya no tienes ganas de abandonarlo.

Y te gustó tanto que hiciste esto, y no las oposiciones que tendrías que haber ido de un sitio a otro...

Claro, si eres maestro pues te mandan de un lado a otro para hacer sustituciones, estás provisional en todas partes.

Pero tu marido es maestro...

Sí, es que nosotros estuvimos un tiempo en el norte, y nos mandaron aquí, a la Serranía, en principio por poco tiempo y ya llevamos veinte años. Mis hijos han nacido aquí y nos gusta mucho esto. Además, coincide que a mi marido le gusta mucho la investigación y, aunque yo hago la cerámica, él escribe los textos de los murales. Ya le han publicado cosas relacionadas con la historia de estos pueblos, no sé si has visto un libro sobre los bandoleros, pues lo ha escrito él. Así pues que es el complemento.

Claro, tú pones el soporte físico y él el cultural...

Hombre, la historia está escrita ya, lo que pasa que a lo mejor en el Ayuntamiento pues a lo mejor no hay nadie... pero siempre hay alguien en el pueblo que conoce la historia... así que me digo: '¿qué escribo?', pues tú lo haces mejor...', así que él se pone a investigar.

Bueno, pues entonces la actividad es cerámica pero más bien de decoración, azulejos, murales y esas cosas.

Sí, más bien de decoración... bueno, ahora hago esta línea, o sea, prácticamente toco todos los temas, cosas de modelado, escultura, que es lo que más me gusta hacer, y luego estuve haciendo, y hago todavía, cosas de cenefas y molduras.

¿A mano también?

Sí, sí, eso lo hago yo a mano. Yo empecé haciendo eso, aquí, para la casa. Luego, lo que pasa, es que yo me he inclinado por el tema de los murales, los azulejos, de pintar y eso, que me gusta bastante.

Así que tú has tocado de todo pero te has especializado en esto.

Claro, me he quedado en esto. También es porque tengo el taller reducido y para esto se necesita espacio para hacer las cenefas y tal, pues si tengo un pedido grande, necesitas un horno grande, un taller grande, al tener un taller reducido, echas más tiempo y se encarecería más, necesitas más tiempo. Pero vamos, me adapto a... para hacer imitaciones de cosas antiguas, para hacer restauraciones.

Aunque tú no te dediques, como por ejemplo las chicas de Cortes, de 'La Alquería', a esa línea...

Claro, ellas han cogido esa línea porque allí en el taller tienen más espacio y yo no. A mí se me da bien pintar.

Luego sabes pintar... ¿has hecho cursos o algo? Me dijiste que en Madrid hiciste un curso de... escultura o algo así.

En talleres... he dado cursos, he asistido a cursos, he dado yo y he recibido.

Entonces, de esto sí has hecho cursos, ¿no? ¿Para perfeccionar?

Sí. Pues he ido a varios talleres que me han interesado, empecé con modelado, porque me gustaba modelar, luego he estado en otros de temas de cocciones, de hornos, de tipos de hornos...

Todo relacionado con la artesanía, ¿no?

Sí, relacionado con la cerámica, concretamente.

¿Y luego no has hecho cursos para que te ayudasen a llevar la empresa, de contabilidad o algo así, que, aunque no esté relacionado con la artesanía pero que te ayude a llevar esto?

De eso no he hecho nada, no porque no lo vea necesario o porque no me guste, sino porque coincide que me viene mal, esos cursos se suelen hacer en Ronda, Málaga... entonces los pocos que estamos dedicados a esto (porque hay más que hacen esto pero no como oficio ni dados de alta), pues te ves en la necesidad de montar la empresa y trabajas haciéndolo mal, hasta que ya va saliendo bien, vas aprendiendo.

Claro, pero si lo hubieras tenido más cerca habrías hecho algún curso...

He ido a cursos, del Ayuntamiento de Ronda, de jornadas, de estos de publicidad...

Claro, pero cursos que puedes hacerlos en un día o dos días, ¿verdad?

Sí, de dos días, de fin de semana. Pero sí que me gusta y sí que lo veo necesario. Para montar una empresa veo necesario estar informado lo primero, lo que pasa es que pierdes mucho tiempo, hasta que ya... pues ahora mismo... pues bien, voy a una gestoría o si no lo hago yo, el tema de facturas. Pero, hasta que concibes este mundo, primero tienes miedo porque piensas que tu empresa no es muy grande y que eso puede no funcionar bien, y luego pues a lo mejor no estás dada de alta ni nada.

Claro, son muchos impuestos, muchos obstáculos.

Claro, eso también, lo que pasa que es un compromiso contigo mismo, de ejercicio de trabajo diario, porque si no, no vale la pena, entonces ya tienes que hacer lo que te gusta y lo que no te gusta.

Y ya deja de ser una afición y se convierte en un oficio.

Y se convierte en un oficio, efectivamente.

Me has dicho que eres autónoma, no hay más trabajadores que tú.

Es una empresa familiar si quieres, porque aquí, el tema técnico lo tengo que hacer yo, pintar..., pero te ayudan, qué sé yo...a hacer fotocopias, o cuando tienes que hacer los rótulos de las calles se ponen con el ordenador a diseñar las letras... o nos ponemos a esmaltar y si está mi hijo aquí, pues ayuda...

Tienes colaboraciones familiares.

Sí, colaboraciones familiares, si no, no avanzas, es un trabajo lento...

Y tampoco es para meter a trabajadores, ya que es para algo que, a lo mejor es puntual...

Bueno, es un tema que sí que da de sí, montar una cooperativa, una empresa, sí que lo tengo en mente, lo que pasa es que necesitas más inversión, ampliar mercado y, claro, es más trabajo.

Claro, es lo que tú dices, si te comprometes más, más trabajo tienes que hacer para cumplir con las personas. Necesitarías a una persona dedicada, prácticamente, a buscar trabajo. Una especie de comercial, ¿no?

Exactamente, claro, lo necesitaría, por supuesto que sí.

¿Tú crees que tienes demanda para eso, aquí o en el entorno...?

Bueno, esto es como todo, es por temporada, hay más trabajo en unas que en otras. Y ¿qué pasa al final?, que si amplias y metes a trabajadores, la cosa deja de ser totalmente artesanal.

Tendrías que meter más máquinas en plan industrial...

Sí, tiene que ser industrial o semi-industrial, que es lo que se vende por ahí, que ves que dicen que es artesanal y no lo es, lo están vendiendo como artesanal y ves que tiene cosas que no... con serigrafía, con estampaciones, cosas que necesitan una máquina. Hombre, no deja de ser un poquito artesanal...

Sí, a lo mejor el dibujo original está hecho a mano...

Y están vendiendo cosas carísimas, pero no pueden ser artesanal, es decir, son serigrafías, estampaciones. Y luego pasa otra cosa, que aquí está hecho a mano, pero tampoco puedes poner unos precios... demasiado..., si te viene un cliente... entonces no te queda más remedio que hacerlo semi-industrial.

Tienes que jugar siempre con el precio.

Y con el tiempo de trabajo, porque si no, no es rentable. Bueno, uno dice 'esto no lo voy a terminar nunca'. Ya, de hecho, se trabaja muchas horas.

Y no le sacas el beneficio a tanto esfuerzo... Bueno, has estado tú en el negocio desde siempre, eres la que lo ha empezado y todo, ¿no?

Sí, sí, siempre.

A pesar de ser la titular, tú lo haces todo... si hay que barrer un suelo, pues lo barres, lo que sea...

Todo, barro o friego..., las cuentas, organizo, atiando el teléfono...

Tú eres la jefa y la trabajadora. Me has dicho que esto empezó como una afición y luego se convirtió en oficio, es decir, que la idea no te salió de un curso de orientación profesional, ni nada, tú ya tenías la idea desde el principio, como una afición.

Como una afición, hombre, me ha gustado siempre el tema de pintar, el tema de decorar, aunque el trabajo que he hecho siempre, de oficina y eso, no ha ido por ese camino.

Oficinas y maestra.

Sí, he estudiado, y luego, al entrar en contacto con el tema de la cerámica pues me gustó mucho. En el curso y luego en la práctica, porque ya eres un poco autodidacta, porque ya estás aquí, retirada de todo...

Y ya no puedes hacer los cursos que te gustaría hacer...

No, ya es coger el horno y...

Vas experimentando...

Sí, vas experimentando y vas ampliando conocimientos y trabajas de esto y de lo otro y al final... es un proceso más largo, o sea, yo no digo que éste sea el correcto.

Sí, que a lo mejor si lo hubieras hecho en plan estudios, habrías tardado menos y habrías aprendido lo mismo.

Exactamente.

Son experiencias vitales. Además, te has tenido que adaptar, porque si tú hubieras vivido en una capital, en una cabecera comarcal con mayores relaciones, más accesibilidad, pues sí, a lo mejor habrías podido hacer el método ortodoxo, pero, en este caso, te has tenido que adaptar.

Claro, te adaptas, y yo creo que se aprende más así, esto es más lento, lo otro es más rápido, pero como sabes que lo tienes que solucionar, tú sola o por teléfono preguntas... pues lo haces por afición, porque te gusta de verdad. Porque, normalmente, de los cursos, de los cursos del INEM, pues no salen mucha gente, o no sale nadie, porque no lo hacen por afición propia, sino porque es lo que hay en ese momento y es lo que prueban. Y ésta es la diferencia.

Claro, de llegar a donde tú has llegado porque tú quieres, a hacer un curso porque no hay otra cosa que hacer. Has dicho que cursos del INEM, de organismos, como el Instituto de la Mujer y tal no has hecho porque...

Estoy en contacto con ellos, cursos no he hecho, pero... de hecho, hace ya muchos años hicimos la primera asociación de artesanos de Málaga, cuando vine aquí, entonces asistía...

¿Asociación de mujeres?

No, una asociación de artesanos, en Málaga, hace ya muchos años. Y entonces, se hacían cursos... iba...

Pero eso no venía de la Junta ni de organismos...

No, entonces no estaba lo del INEM... tanto como ahora, te estoy hablando de hace veinte años.

Sí, que todo esto del movimiento de la mujer y tal te ha pillado con el taller montado.

Con el taller montado. Incluso, pues me entero... bueno, ahora pues me avisan de cosas, pero eso, ya te digo... me encantan desde luego.

Sí, pero si realmente no te hace falta... eso es para gente que está empezando y tú ese camino ya lo has hecho.

Sí, ya lo he recorrido. Bueno, lo ideal es hacer un curso de... no sé, de formación de empresas... pues sí, pero ya... incluso las ayudas económicas, que hay tantas, pues tampoco me he beneficiado de ello.

Tú ves que todo lo que hay ahora, es para principiantes.

Ahora es fácil, lo ponen muy bien. Yo lo que sí he estado, es dando clases en Escuelas Taller, en Benarrabá.

Tú el proceso éste lo has vivido como docente.

Sí, yo como docente. Cuando empezaron estos movimientos, yo ya estaba aquí con mi taller, siempre hacía cosas y vendía. Me llamaban muchas veces del ICE (Instituto de Ciencias de la Educación), si salían cursos en Ronda, Málaga, escuelas de verano.

Sí, pero no para mujeres específicamente.

No, eso era pues para... en las escuelas de verano, en Málaga, una semana o cosa así, y eso era para profesores, maestros, para la enseñanza. Y entonces eso ya... ha sido un reciclaje para mí.

Sí porque aprendían ellos y aprendías tú.

Sí, aprendía yo. A mí, lo de enseñar me gusta.

Además, tú eres docente.

Y luego ya pues después de eso me dedicaba ya a hacer cositas, vendía.

Para terminar con lo de los cursos... de organismos como el Instituto de la Mujer, no has estado ni siquiera como docente...

He asistido en Ronda a dos cursos, a ferias, he estado en Granada, el Fidem, pero como asistente allí, en las jornadas aquellas, y sí que me llega información de todo, la verdad es que sí.

Sí, estás bien informada.

Sí, ahora sí, antes no me llegaba nada. La verdad es que, curiosamente, ha empezado todo este movimiento de la mujer, y a las que estamos más aisladas, y que incluso funcionamos como trabajadoras, pues no te llegaba la información, me llegó muy tarde, hasta que me di cuenta de que había un movimiento por ahí, pues ya empecé a buscar la movida, a dar mis direcciones, a dar mis cosas y a existir. Me puse en contacto con la asociación de empresarias que hay en Málaga (UNEM).

Claro, para estar por lo menos dentro y saber lo que había.

Claro, y que me avisen de cosas que hagan y tal. Y ya pues sí, me mandan información.

Así que tú fuiste la que dio el primer paso en decir aquí estoy yo.

Sí, yo en todo, y aún todavía lo tengo que estar diciendo. Están más preocupados, los de la Junta, por las que están empezando, por las emprendedoras, que muchas no son tan emprendedoras sino entretenimientos temporales, que por las que estamos aquí intentando subsistir. Ahora mi taller es pequeño y tiene un montón de trabajo, ya ves que en la Serranía, está llena de trabajos míos.

Sí, es verdad, en todos los pueblos veo murales tuyos.

Y eso, le es más fácil a las que están empezando... yo por ejemplo querría ampliar mi taller, y aquí estamos... a lo mejor si fuera emprendedora, me daban una ayuda.

¿No has tenido subvenciones de ningún tipo?

He tenido, incluso cuando empecé como empresa, estaba la renta de subsistencia, las 500.000 pues yo no sé si no lo hice bien, porque no entendía los papeles, hasta la tercera vez que lo solicité, no me lo dieron.

¿Pero eso fue...?

Es que yo he estado dada de alta varias veces, y luego me daba de baja, porque como daba cursos, y no podía darlos si estaba como autónoma.

Sí, que te has ido adaptando según las circunstancias.

De la UE no he tenido nada. El CEDER de Ronda te informa... en Ronda cuando empezó lo del CEDER, yo ya estaba con mi empresa y apoyé para que viniera eso. Lo que pasa es que a mí no me ha coincidido que yo haya hecho una inversión grande para acceder a las ayudas que te daban del LEADER, las que tenías que justificar las facturas. Ahora con la ampliación del taller, pues ahí lo voy a intentar, lo que pasa es que el LEADER II ha terminado y no sé si el LEADER+ va a cubrir esta actividad, la artesanía. Si lo cubre, pues lo pediré. A mí es que me ha cogido un periodo de cambio, o lo que sea, y a mí no...

Sí, cuando había ayudas no tenías inversiones en mente, y cuando las estás haciendo, la coyuntura no es favorable.

He tenido ayudas para maquinaria, a través de la Consejería de Trabajo e Industria, y Comercio, la Junta de Andalucía. Todos los años sale en el Boletín, tienes que justificar el gasto, y con tu factura te dan una parte, un 25% o algo así. Yo lo he tenido ahora que me he comprado el ordenador y el horno, me lo han concedido este año, pero todavía no me han pagado, y yo ya he hecho la inversión. Es mejor que nada, pero una ayuda importante, la verdad es que no me ha venido. Y es que también pasa que estoy en un pueblo...

Está aislado.

Bueno está más comunicado que otros. Lo que pasa es que no tiene Ayuntamiento, porque es una barriada de Cortes. Seguramente si yo estuviera donde hay Ayuntamiento, porque sé que ayudan bastante, y además al Ayuntamiento llega toda la información. Yo he perdido muchas oportunidades porque a mí me ha llegado todo tarde. Primero porque para el Ayuntamiento esto no existe, porque la relación no es buena o por lo que sea y no... y luego pues, al final la que se tiene que mover soy yo. Y para todo tengo que perder un día en desplazamientos, por ejemplo, para esta subvención precisamente, necesito un papel con el que justifico que estoy al día en la Seguridad Social, pues me lo tienen que mandar por correo desde Málaga, y como no lo mandan urgente, pues mientras que lo hacen, me lo mandan y me llega... o voy yo a Málaga y me lo dan en el momento, pero pierdo todo el día. Y me hace falta ya.

Estás pendiente de que se acuerden de ti.

Hombre está todo mejor, tengo teléfono, tengo fax y tengo Internet, y el correo electrónico... y gracias a eso estoy más en contacto. Y en 20 años que llevo aquí, el pueblo ha cambiado muchísimo, las comunicaciones, las carreteras, el tren, pero seguimos estando lejos de la información diaria de la ciudad, que llega seguramente al centro que se dedica a eso, cabeceras comarcales, municipales... y ya de ellos depende cómo se va a distribuir la información. La información me llega a través de muchos filtros. Entonces ya te digo, al principio de todo este movimiento no ha llegado nada, después porque ya te mueves para que sepan que existes, pero estás lejos y por ejemplo para este papel que te digo, no existe la posibilidad de que te lo manden urgente, yo pienso que en ese caso debería haberse pensado en los casos en que estás tan lejos de la capital, que existiese la posibilidad de mandarlo urgente. Pero te dicen que vayas allí, y eso me supone tener que cerrar el taller (pues yo trabajo sola)

porque necesito todo el día. Y ya con el tiempo vas aprendiendo muchas cosas, por ejemplo este papel normalmente se pide a Ronda, pero yo ya sé que en Ronda lo piden a Marbella, y desde allí lo piden a Málaga, entonces yo me salto todos esos pasos y lo pido directamente a Málaga. Es solamente esa tontería, me pasó con Hacienda, y con la Seguridad Social.

En definitiva, que lo que te llega a ti, pasa por muchos canales.

Exactamente, y se han acertado mucho los problemas. Cuando vine aquí, no había teléfono, sólo había una línea que pertenecía a una centralita de Cortes, mientras que ahora tengo fax, Internet... Pero comparando con otras zonas, las ciudades, no puedo competir en igualdad de condiciones.

Las motivaciones para poner en marcha la empresa, eran al principio pura afición, empezaste a hacer cosas, viste que podías ganar algo...

La motivación principal fue tener un trabajo. Yo había dejado un trabajo, pedí excedencia, entonces los 10 años de excedencia que tenía vi que tenía que hacer algo, o volvía al antiguo trabajo que tenía, en una oficina, u otra cosa. Primero fue sobre todo la necesidad de trabajar. Porque a mi marido lo habían destinado aquí, y yo o me quedaba allí, o venía con él, y en esta opción, o me quedaba en la casa, o trabajaba, que fue lo que me motivó a esto. Tengo dos niños, que nacieron entonces, pero a mí el tener independencia era importante, porque económicamente no fue lo que más me movió, ya que el nivel de vida en una zona rural no es el mismo que en una ciudad, ya sabes que en una ciudad si no tienes dos sueldos... Entonces lo económico no fue lo más importante, aunque siempre viene bien... En definitiva, yo siempre he trabajado, y era una necesidad en esa línea, más que puramente económica. Luego también es económica, pero lo primero es decir 'yo mi trabajo en la casa lo hago, pero también mi trabajo profesional'.

También el tener un taller te permite compatibilizar la doble jornada, tienes más flexibilidad.

Ha sido más fácil, porque de hecho tuve que elegir, o hacía oposiciones y cogía interinidad, para que me mandasen donde fuera, o me quedaba aquí con los niños. Y con todo lo que supone venir de una ciudad grande a un pueblo, con todos sus inconvenientes, pues decidí quedarme con los niños. Pero me busco otra cosa que me dé alicientes, y esto respondía un poco a todas mis necesidades. De hecho los niños han estado aquí siempre, yo vivo ahí a la vuelta, siempre han estado preferentemente conmigo, si alguna vez he necesitado, los he dejado con una mujer, pero han estado mayormente conmigo, se han adaptado al taller...

¿Siempre has sido autónoma?

Como autónoma llevaré unos once años, ahora llevo siete años seguidos. Primero empecé aprendiendo yo, con mi horno y haciendo de todo, lo que me gustaba. Vendía algo, alguien que venía, o vas al mercadillo... Luego empecé con los cursos, a darlos como monitora, yo hacía muchas cosas que ahora no hago, lámparas de pie y de mesita, platos... vi que a la gente le gustaba para... eran distintas a lo que había, y se podía vender.

Entonces empezaste más como afición, que luego se convertiría en la respuesta a tus necesidades.

Sí, era por afición, yo no tenía este taller, sino una habitación dentro de la casa con un hornito, siempre estaba haciendo cosas, me gustaba hacer y probar, por afición, y luego poco a poco...

¿Cuánto tiempo pasó hasta que viste que podías sacar un beneficio económico?

Bueno había un sueldo fijo en la casa, el de mi marido, aunque ya te digo que en mi cabeza siempre ha estado la idea de ser independiente, y tener un trabajo fuera del trabajo de la casa. Al principio yo lo hacía sin saber que me iba a dedicar a la cerámica, sino por afición, un hobby. Yo tenía que poner dinero para todo, la materia prima... lo que pasa es que hacía cosas para la casa. Y es que me sobraba mucho tiempo, estaba acostumbrada a una vida mucho más estresante, y aquí en dos ratos tenía hechas las cosas de la casa, entonces me sobraba todo el tiempo del mundo. Nosotros viajábamos mucho, recorriamos todos los pueblos, pero aún así me sobraba tiempo. Y éste es el sitio ideal para este tipo de trabajo, nadie te interrumpe... Pero yo no pensaba dedicarme a esto, yo de hecho pensaba hacer oposiciones, y estuve un año estudiando, pero esto me atraía más, y estaba lo de no tener que irme y dejar a los niños si me destinaban a otro sitio. Hasta que ya me llamaron para un cursillo, hace quince años más o menos...

¿Cómo te conocían?

Pues al ser de la enseñanza, pues te mueves en círculos de gente parecida, a lo mejor venían aquí y les llamaba la atención lo que hacía, porque no era lo típico en la cerámica, no eran los típicos platos, ya que yo modelaba, hacía esculturas, de figuras, jarras...

Tu marido y tú os movíais en un mundo, de la enseñanza, y a esta gente le llamaba la atención lo que hacías.

Conocí a éstos del ICE, y me dijeron '¿por qué no vienes y das un curso de modelado con el barro?'. Di en Ronda, en Málaga, en Gaucín, en Cortes... Y a partir de ahí pues me compré un horno más grande con lo que gané en los cursos, ahí empecé la dinámica de invertir, producir, gastas más, tanto en dinero como en tiempo y energía, pero te vas creando esa... dinámica. Cuanto más trabajas más gastas... y entonces ya empecé a planteármelo como... por hacerme un producto que pudiera sacar fuera. Sería a mediados de los ochenta. El taller ya me lo traje aquí, porque el horno era más grande, y también porque la gente de los cursos pequeños, me traía las cosas para que las hicieran aquí, en este horno. Y luego venían aquí ellos para pintarlas. Luego ya fue cuando estuve en la Escuela Taller, que estuve tres años. Antes de la Escuela Taller estuve de autónoma, fue cuando hacía cenefas para las casas rurales, fue cuando se puso de moda el adornar las casas con el tema rural, me pidieron muchas cosas de ésas y entonces me di de alta.

Los pasos fueron: hiciste los cursos, después te pidieron las cenefas por lo que tuviste que darte de alta, y seguidamente la Escuela Taller.

Así fue, estuve trabajando unos cuantos años con encargos de éstos, de cenefas, de zócalo... gente particular, que me veía y me hacía encargos para sus casas. Luego me surgió lo de la Escuela Taller, fue cuando empezó esto de las escuelas taller, y yo me presenté, hacían selección. Se anuncian en el INEM, y te presentas según los tipos de monitores que se necesiten. La escuela fue a principios de los noventa o finales de los ochenta, 1989-1991. El taller estaba en Benarrabá, terminaron los tres años y luego seguimos un grupo allí, y de hecho había gente de Benalauría que son muy buenas, ahora son las que están con las flores secas, y tienen el horno allí en Benalauría. Ellas tuvieron muchas más facilidades que yo, les dejaron el local, todo el material, dos hornos grandísimos... yo no había tenido nada. Lo que pasa es que les cogió una edad... primero que ganaban, con la Escuela Taller cobraban un sueldo... tenía un grupo muy grande, eran veintidós, de ellas un grupo eran muy buenas. El fallo de la Escuela Taller, yo lo decía siempre que hacíamos una reunión, en aquel momento, es que una Escuela Taller de tres años, cuando ha pasado el primer año, se debería poder hacer una selección, si hay veintidós y funcionan diez, pues el resto se mandan para otra cosa. Y con las diez, se puede montar algo, con el resto del tiempo y del dinero, se debería dedicar a darle una salida profesional, hacer cooperativas, darles una formación empresarial, o algo de orientación profesional. Pienso yo que hubiera sido más positivo, por ejemplo con el propio taller mío, que

yo había empezado hacía poco, podríamos haber montado algo entre todas. Al final, se quedaron ellas, que siguieron trabajando, luego pues coincidió que unas se casaron, también les pilló más jovencillas...

Se desvió un poco la atención. Tú piensas que si se hubiera por ejemplo montado una cooperativa u otro tipo de empresa, aprovechando el empuje del curso, cuando terminó éste ellas habrían continuado, aunque se casaran... porque por lo menos le veían un beneficio económico, tenían algo más sólido.

Claro, con esas diez, o cuatro, las que sea, pero que de verdad quieren... porque el ser autónoma, cooperativa, lo que sea, responde a una necesidad que tiene una, económica, afición, o lo que sea.

En resumen, tu condición de autónoma ha ido adaptándose a los cursos que te iban saliendo, porque ambas cosas no eran compatibles.

Sí.

Los medios con los que contaste al principio, ya me has dicho que tú ponías el dinero, y luego con lo que te pagaban en los cursos te ibas financiando.

Empecé comprándome el horno y las herramientas, lo mínimo, un poco de esmalte, los palillos de modelar... la matera prima... lo imprescindible.

¿No has pedido crédito por ejemplo para el taller?

Todavía no tengo taller propio, éste es alquilado, era una escuela antigua, que antes era mucho más grande y ahora se ha necesitado esa parte. Me voy a hacer el taller allí al lado, en mi casa nueva.

Necesitarás alguna subvención...

Mi idea es pedir un préstamo, y luego voy a presentar el proyecto a ver si me subvencionan algo. Porque son dos obras a la vez, la casa y el taller. Entonces voy a tener que pedir para todo. La casa es independiente, ya la estoy haciendo, lo que pasa es que con lo que yo gano no hay suficiente para todo, entonces voy a pedir el préstamo y a ver si luego me subvencionan algo. Para obra parece que no hay nada a fondo perdido, voy a intentar que me den créditos a interés más bajo, pero todo siempre condicionado a que se relacione con mi trabajo, es decir, solicitarlo por el taller, no por la casa. He preguntado en el IFA, porque sé que hay unos créditos para artesanía, a bajo interés, que el IFA mismo negocia con el Banco. En el CEDER de Ronda, voy a ver qué pasa con el nuevo LEADER. Pregunté allí y me dijeron eso, que había que esperar a ver qué pasaba.

¿Y en el Instituto de la Mujer?

No he preguntado nada, pero lo voy a hacer ahora que lo dices.

¿Hiciste algo más aparte de la cerámica propiamente dicho? Estudio de mercado, búsqueda de clientes...

Tengo idea, incluso lo he pedido pero no me lo han concedido, era hacer un estudio de mercado de la zona. Mi idea era hacer un producto de cerámica que sea de la Serranía, porque te das una vuelta, y todo lo que se vende como producto de Ronda, con el sello de cerámica rondeño y todo, pues nada es de Ronda, todo es de fuera, salvo algo de este alfarero que hay en Ronda, Ramón, que cada vez hace menos cerámica, porque también se dedica a muebles. Entonces

hacer un producto que sea de la Serranía de verdad. Y el estudio era para ver si interesaba, si se podía vender a los comerciantes, qué producto interesa ahí, qué tipo de turistas, o compradores, a quién se le va a dedicar ese producto, si sólo para turismo o también para gente de la zona, o hacer dos líneas... es que lo que se vende como rondeño viene de Córdoba, Toledo... Yo realmente, después de probar en varias cosas, ahora hago este tipo de trabajo porque es lo que me piden ahora. ¿Cuál ha sido mi forma de darme a conocer? Pues la verdad es que no tengo catálogo, porque me hice uno pero salió muy feo. Entonces, como mi trabajo está en la calle, casi todos los pueblos tienen algo mío en la fachada, pues el que lo ve y le gusta, llama.

¿Y cómo te llegaron los encargos para las calles?

Ya te digo son muchos años. Ese primer trabajo en la calle llegó porque yo me ofrecí a los ayuntamientos, empecé haciendo letreros para las calles. Cuando yo me di de alta por primera vez fue porque tuve un encargo de calle importante, un pueblo entero. Me ofrecí al Ayuntamiento, les llevé unos modelos... Me costó mucho hacerlo porque yo era nueva. Y la primera vez que me encargaron un mural... Bueno es que necesitas saber de todo, diseño, decoración, dibujo... es el problema de los talleres pequeños, que una tiene que saber de todo, y te vas reciclando según la necesidad, sobre la marcha. En una empresa grande, ya tienen su dibujante, su diseñador, su gerente... pero aquí yo tengo que hacer de todo. En un trabajo de éstos, lo importante es el diseño, y la factura, la técnica. Después de ese primer encargo, me llamaban y me preguntaban: 'oye ¿qué podíamos hacer aquí, que tenemos una ayuda de Turismo?', y ahí se me ocurrió lo de decorar las calles, con la historia, las costumbres y tradiciones. Y de ahí me han ido llamando.

Tú has ido ganando dinero y reinvertiendo.

Sí, he cambiado de horno varias veces, antes tenía uno de gas, ahora es de luz, y éste lo tengo que cambiar ahora.

¿Cuándo se puede decir que has empezado a ganar algo, aparte de pagar los gastos y reinvertir?

Bueno, tienes que tener varios encargos, se te tienen que acumular los encargos, con uno sólo no. Porque tardan mucho en pagarme, como trabajo con organismos oficiales sobre todo, pues tardan mucho en pagarme. El grueso de mis clientes son organismos oficiales, por ejemplo ahora acabo de hacer todas las calles de Ubrique, los nombres de las calles. Los pedidos importantes son organismos oficiales, porque un particular te encarga una cosita, no tanto, para una cocina, una mesa, un cartel..., encargos pequeños de 40.000, 50.000, ponle 100.000 pesetas. Que es lo que se gasta un particular en su casa.

Hasta que no les llegue el dinero a ellos no te pagan a ti.

O les llega y tardan. Los particulares te pagan mejor.

¿Te llegan muchos particulares?

Sí que llegan, cuando se enteran... hombre me pasa es que no estoy en un sitio de paso, entonces tienen que venir expresamente a verme, esa es la dificultad mayor. Vienen muchos de Gaucín, y me dicen '¿tú que haces aquí, por qué no estás en la carretera?', seguramente vendería mucho más, porque es una cosa que gusta.

El aislamiento te afecta también en ese sentido.

Para mí es doble esfuerzo, el que viene aquí es porque ha visto mi trabajo en la calle, o porque alguien le ha hablado. Entonces, ¿de dónde viene la ganancia? Pues cuando tienes dos o tres

pedidos importantes, y estás terminando uno o hace tiempo que estás pendiente de que te paguen uno, y ya tienes más encargos...

¿Cuánto tardan en pagarte desde que has entregado el trabajo?

Depende, ahora me pagan mejor, porque antes era un año o más. Ahora voy entregando una parte y no entrego más hasta que no me pagan algo, o llego a un acuerdo: 'me pagáis una cantidad todos los meses, porque si no no puedo trabajar'. Es que también ellos necesitan facturas, para poder justificar el gasto ante el organismo que les dé la subvención, y si doy facturas tengo que declarar IVA, entonces llego a ese tipo de acuerdo.

En tu trayectoria has vivido una etapa inicial en la que tenías que poner dinero tuyo para los gastos; una segunda en la que podías sufragar los gastos con lo que ganabas, y otra en la que ya puedes ver ganancias, aunque dependas de la puntualidad de tus clientes en pagarte.

Ahora mismo es lo que quiero, intentar que el taller tenga un mínimo de rendimiento.

¿Ahora mismo se puede decir que tengas ese mínimo?

Sí, lo consigo.

¿Llevas mucho tiempo consiguiéndolo?

Sí, lo que pasa es que, si a mí me pagaran puntual... porque hay meses que me encuentro con números rojos, y no es que no se haya trabajado, sino que me deben, y tengo que seguir trabajando y comprando material, y tengo que poner dinero, o dejar de pagar a los proveedores... el otro día fui a comprar material y le dije que le pagaba en quince días, porque no me habían pagado. Y el trabajo lo tengo entregado y todo. Ese es el mayor problema, pero cuento con ello.

Desde que empezaste con esto como afición hasta que te diste de alta por primera vez, ¿cuánto tiempo transcurrió?

Pues mira, yo llevo dedicada a esto casi veinte años. Al principio fue una etapa de aprender yo y hacer un poco de todo. Después me di de alta y me salieron los cursos, ya tenía un poco de dinero y comprándome un horno un poco más grande. Yo llevo doce años desde que me di de alta por primera vez.

¿Cuánto tiempo llevas cubriendo gastos, es decir, cuándo superaste la etapa de tener que poner tú dinero?

Gastos cubro. Ahora mismo, como tengo pedidos, es rentable para mí. ¿Hasta dónde me pongo el listón? No lo pienso, porque si me planteo un sueldo, seguramente me sale más rentable trabajar en la calle, con un horario, porque aquí, aunque no esté haciendo, estoy pensando. Y son muchas horas que no las ganas. Lo único es que, si me pagaran más puntual, sería más flexible, podía meter a alguien, porque se saca para ello, pero claro yo sí puedo esperar a que me paguen, una persona que tuviera aquí tendría que cobrar puntualmente.

Los proveedores te fian.

El que me conoce ya, a todos los sitios donde voy a comprar, no tengo problemas porque son muchos años trabajando con ellos, entonces les encargo y les digo que en quince días o así cobran. Eso sí, son los primeros en cobrar.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que conlleva montar y mantener un negocio?

Es el punto más negro, más negativo. Hombre el espíritu ése, la perseverancia y el querer hacer algo, es fundamental, si no lo tienes no haces nada. El problema de una que quiere empezar, claro valoras más los puntos negros, y necesitas alguien que te empuje, si tienes alguien que te oriente, si lo tienes, mejor, sino es más difícil.

(La conversación gira hacia la desventaja comparativa del autónomo respecto a las cooperativas)

Ahora, el mantenerte, el trabajo no te cansa, es que pierdes mucho tiempo, en el caso del autónomo que es el que conozco. En la cooperativa hay una parte que alguien que hace por ti, porque hay mucha gente para orientar a las cooperativas, parece como que la cooperativa requiere más atención. Sin embargo ser autónomo, parece como que es un nivel, se supone que ya sabes todo, y se supone que el que quiere ser autónomo es porque tiene un dinero y quiere invertir, y no tiene por qué ser así. De hecho muchas cooperativas, hasta que se lanzan, se mantienen porque tienen unas ayudas económicas tremendas, si se las retiran seguro que desaparecen. Mientras que autónomos, talleres pequeños como el mío, pues no tienen ayudas apenas, no hay nada, que yo sepa no hay nada como autónomo. Entonces te lo ponen más fácil si eres cooperativa, tanto en ayudas económicas como en papeles y burocracia. Entonces pienso que un 10, es la parte más difícil y la que más tiempo te lleva, lo del papeleo, luchar con la Administración... lo que no es trabajo.

A lo mejor si no hubieras tenido el apoyo de tu marido... si hubieras dependido de esto para vivir...

Igual hubiera buscado otra cosa. Hombre, ya me he organizado, ya cuento con esos problemas. Por ejemplo ayer me pasé toda la mañana llamando por teléfono a ayuntamientos para que me paguen. He llegado a la conclusión de que si no insistes continuamente, no te pagan, porque si llega otro al que también le deben, pues le pagan antes al que insiste más. Y esa parte me cuesta mucho, lo paso mal. Porque yo me preocupo mucho de que mi trabajo esté bien terminado y queden contentos, les digo que si al colocarlo tienen problemas, que me llamen, si se rompe una loseta, que la guarden y la traigan porque se le hace nueva... o sea que estoy hasta el último momento pendiente. Ellos lo agradecen y te llaman continuamente para nuevos trabajos. Pues una vez que les has entregado trabajos y quedan contentos, te da mucha rabia que tarden en pagarte, tengo facturas del mes de enero. Otra opción sería pedir una parte por adelantado en cuanto te hacen el encargo, pero con el Ayuntamiento no se puede trabajar así, o coges el pedido o no lo coges, eso lo hago a lo mejor con gente que no conozco, pero es muy raro que lo haga, porque te vienen aquí desde lejos con la confianza, es otro trato diferente, por eso vienen.

Si te pagaran puntual...

Me iría mejor, porque ahorraría tiempo y dinero, energía y facturas de teléfono. Si me pagan puntual, trabajando el día entero, porque yo me voy a mi casa y me llevo papeles, bien gestiones o bien diseño con el ordenador. Porque estás todo el día trabajando, no son 8 horas.

¿Serán 12?

Sí, 12 horas al día se trabaja. 12, o más, si quieres que funcione un poco bien. Procuro no trabajar los domingos, pero muchas veces tengo que salir de viaje entre semana y no adelanto el trabajo, y tengo que recuperar el día de fiesta, o a lo mejor tengo que entregar un pedido y no lo he terminado... Si tengo que trabajar los fines de semana, pues nada. Si eres autónomo tú

piensas que si cierras las puertas del taller, aquí no hay nadie trabajando por ti, lo que tú no hagas, no lo hace nadie por ti.

¿Podrías calcular un sueldo al mes, si fueran puntuales?

No tengo ni la menor idea, pero ni idea.

¿Y por el volumen de facturación? Por ejemplo de este último año.

Esta no es una empresa con la que yo sola trabajando pueda ganar mucho al año. Puede haber un año de 5-7 millones, te hablo de bruto, de cuando hago yo la declaración de la renta, porque aunque no me hayan pagado, les he dado las facturas y las tengo que declarar. También ten en cuenta que yo no trabajo todo el año igual, a lo mejor se ha puesto alguien enfermo en Madrid y me he tenido que marchar, y son días que no trabajo... Pero vaya, ponle 3-4 millones al año de facturación, de 8-10 millones no me paso. Los 2-3 millones sí puede ser, como mínimo, y ya te digo que no más de 8-10. De ahí le quitas los gastos, la luz, mis horas ni las cuento. Tú dirás que por qué sigo, pero es que le veo a esto, que va para adelante, desde que empecé con cuatro cositas, ha evolucionado y le ves posibilidades.

Y ahora con el taller nuevo, ¿crees que podrás abarcar más producción?

Hombre, teniendo más espacio... luego es que también pasa otra cosa, es que al no tener almacén ni sitio para almacenar, tengo que comprar la materia prima muy limitada, si yo pudiera almacenarla, compraría más cantidad con lo que te sale más barato, los productos me saldrían más baratos al por mayor. En el taller sí voy a tener más sitio. No es lo mismo comprar una caja que un palé entero, porque la caja te la tienen que empaquetar, el palé te lo traen tal cual. Hay una serie de puntos que miras para abaratar... por ejemplo ahora he puesto la tarifa nocturna en electricidad, con acumuladores por la noche que me sale mucho más barata la luz. Son una serie de cosas para hacer rentable una empresa... yo voy mejorando desde que empecé, ahora con el tiempo te das cuenta de que hay muchas cosas que se pueden mejorar. Con el tiempo que llevas en el oficio, porque tampoco procedes del mundo empresarial, pues es con el tiempo cuando ves todo lo que se puede mejorar. Lo más inmediato es el taller nuevo, también llevar un ritmo de trabajo te abarata mucho las cosas, porque al tener más espacio... aquí tengo que estar terminando un tipo de trabajo que requiere esta mesa grande, si necesito otra cosa con espacio, tengo que despejar la mesa y dejarle espacio; si estoy esmaltando losetas, tengo que esperar que se sequen para pintar, pues si tengo más espacio puedo esmaltar más, y no que ahora sólo esmalto lo que me quepa en la mesa. Pues en el taller nuevo tendré más espacio para hacer varias cosas a la vez.

Estás tú sola, aunque cuentas con la colaboración de la familia.

Casi siempre.

¿Tú llevas las gestiones?

Al hacer la declaración trimestral voy a una gestoría. La hacía yo, pero es que eso va cambiando constantemente, y he acabado por recurrir a un gestor. Aunque yo voy a él con todos mis papeles hechos ya, porque la contabilidad la hago yo, lo guardo todo en un libro. El gestor sólo me hace el cálculo, y las declaraciones, pero lo demás lo hago yo, si hay que ir al Banco, lo que sea.

¿Hay alguna razón para que tengas diferentes ritmos de trabajo a lo largo del año?

Aquí se suele trabajar en invierno menos. Los encargos, me empiezan a pedir los presupuestos a principios de año, porque ellos presentan los proyectos a principios de año a Turismo,

Diputación... a los organismos que les subvencionan. Y ya para primavera es cuando me empiezan a venir los encargos, entonces a partir de esa época tengo más trabajo, lo que pasa es que son encargos grandes y se alarga la cosa, a lo mejor estoy en diciembre con el encargo anterior.

¿Cuántos encargos aproximadamente puedes tener al año?

Es que depende, cada vez se amplía más mi radio de acción. Yo empecé con los pueblos de alrededor, y ahora estoy con un encargo de Cuevas del Becerro, porque los alcaldes se visitan, ven mis trabajos y vienen y me encargan.

Este chico que tienes, ¿le enseñas tú?

Es de aquí del pueblo. Hace tiempo tuve una trabajando, que le enseñé yo y se quedó conmigo, lo que pasa es que se casó y se fue a vivir fuera. Que es lo que pasa en este pueblo, que los jóvenes se van. Yo enseñé a quien de verdad le gusta, les tengo que pagar mientras les enseño, y después contratar. Mi idea es ampliar, tener a dos o tres personas. Lo que pasa es que tengo que tener la seguridad de que se va a mantener la línea de mi trabajo, porque si me llaman es porque les ha gustado lo que han visto por ahí, y quien trabaje conmigo normalmente es porque se ha formado conmigo, que se mantenga mi línea de trabajo. Lo ideal sería hacer un curso de estos subvencionados, para enseñar y luego coger a quienes les guste de verdad. Porque yo podría decir 'voy a coger a tres personas de aquí y los voy a formar en mi línea, para que luego se queden conmigo'. Entonces yo he preguntado muchas veces si hay una ayuda para eso, porque ya no es que les tenga que pagar mientras les enseño, ya que normalmente quieren aprender, lo que pasa es que no se aprende en un día, son unos cuantos meses, muchos días y muchas horas de mi tiempo, y también de material, porque tienen que practicar. Entonces es un tiempo y un dinero que tengo que poner yo. Pues eso lo he preguntado muchas veces, si no habría una ayuda para eso, no a mí, sino a ellos mismos, porque al fin y al cabo serían puestos de trabajo.

Tú tienes trabajo para meter a gente, pero necesitas que aprendan tu estilo.

Claro, necesito una ayuda para enseñar a gente, o a ellos. Pero no la hay, lo que se contempla es los cursos oficiales, los del INEM, los de organismos oficiales, lo que hay es a través de ayuntamientos, ellos mismos se encargan de buscar a gente que imparta los cursos, y a gente que va a recibir los cursos. Existe una ayuda para mí por ejemplo, en cuanto a cursos, lo mismo que te he dicho que te ayudan con lo del horno, en estas ayudas de artesanía, pues lo mismo pasa con los cursos. Si yo les digo que voy a hacer un curso a Barcelona por ejemplo, pues te pagan los gastos de viaje y estancia, pero es un curso que voy a recibir yo. Pero formar yo a una persona, no lo hay, y yo he preguntado, incluso al CEDER, que muchas veces se lo he dicho. Hasta el proyecto europeo éste, el NOW, para la mujer, por aquí tampoco han pasado, me han llamado tres veces diciendo que iban a venir, pero nada, no llegaron, y eso que se trata de una empresa que está funcionando.

Tú ves que hay ayudas, porque las están dando, incluso lo que me has contado de un curso que tuvieras que hacer tú, pero que no son flexibles, no se adaptan a la necesidad...

A la necesidad real, yo podría dar trabajo a dos o tres personas, simplemente con que adaptaran lo que hay, que lo hay (fíjate lo que se gastarían en lo de la Escuela Taller, tres años nada menos), adaptarlo a la necesidad real.

Si metes a algún trabajador, ¿tienes algún perfil?

Como todo, hoy si meten a alguien en una oficina es porque maneja un ordenador o sabe idiomas, incluso prefieren formar ellos al personal. Pues yo claro que lo haría, lo ideal es que

te ayuden a formar. Sí que hay ayudas, las empresas grandes, si contratas a alguien con no sé cuántos años, pues te dan una ayuda. Pero yo necesito ayudas para formar, para enseñarlos y luego ya contratarlos, mientras que las ayudas que te digo es si contratas a alguien, pagando Seguridad Social, sueldo... que a mí no me importaría, si me dicen 'contrata a alguien durante un año, te damos esta ayuda, te pagamos una ayuda', pues lo hago, pero esa ayuda no la tengo. Creo que en cooperativa sí que hay, si son tantas socias, les dan una ayuda para la Seguridad Social.

Entonces tu única exigencia es que esa persona tenga interés en aprender.

Sí, alguien que esté aquí, en el pueblo, que le guste y esté dispuesto a aprender, pues lo tengo un año conmigo. Tiene que ser gente que esté viviendo aquí en el pueblo, porque tendría que venir todos los días. Que no es por un motivo concreto, sino por necesidad.

Y que no tenga trabajo, porque si lo tiene no va a renunciar al trabajo para aprender.

No, claro, ahora mismo los que tienen trabajo van y vienen, por eso también te digo que vivan aquí. Es que los jóvenes que tienen trabajo fuera, van y vienen, porque ahora los jóvenes trabajan más que nada en la construcción, o en el monte, con el corcho, la temporada del corcho.

¿A qué se dedican los jóvenes, ahora que lo mencionas?

Los jóvenes de la zona trabajan en la construcción, en el corcho, contratados por el Ayuntamiento, empresas aquí hay la Sevillana y la Renfe, no más. De hecho esta chica que tuve yo, se fue porque el marido tenía trabajo en Estepona, pues hubiéramos seguido, y a lo mejor con otra persona más hubiéramos, qué sé yo, montado una cooperativa, o un sueldo... una vez que ya han aprendido y trabajan a mejor ritmo.

¿Alguna vez te has planteado si un posible colaborador, aprendiz o lo que sea, tiene o no cargas domésticas? Lo digo por las limitaciones que una mujer podría tener a la hora de estar disponible. Muchas veces el empresario se tiene que plantear si esa persona le va a dejar colgado por sus responsabilidades familiares.

El hecho de vivir aquí, yo siempre estoy con las mujeres, porque los hombres ya tienen trabajo, se lo buscan, o están en el paro. Las mujeres aquí no tienen opción a estar en el paro, porque no han sido contratadas nunca, entonces tienes más opción a contratar mujeres que hombres. Hay más mujeres disponibles que hombres, además los hombres aquí, vienen y les gusta, pero piensan que esto no es una dedicación seria, que esto no es trabajo para ellos, de hecho piensan que yo me dedico a esto porque me aburro. Algunas veces vienen: 'el caso es que he visto una cosa tuya por ahí, y parece de fábrica'. Después de tantos años me vienen ahora a descubrir.

Hay más mujeres disponibles.

Aquí sí, solamente trabajan en los monederos, trabajo a domicilio, se juntan unas cuantas, muchas horas... es a lo que más se dedican. Incluso no están ni en el PER.

¿Porque no hay empresarios que las emplearían como peones...?

Hay muchas mujeres que querrían, pero es que en este pueblo no hay tradición de que la mujer trabaje, 'no hay trabajo para los hombres, y ahora se van a meter las mujeres'. Ya te digo, muchas trabajarían, pero no hay tradición en este pueblo, en otros pueblos a lo mejor ese hielo ya se ha roto, y es normal que haya mujeres trabajando, pero aquí no. Ellas trabajan, las tiendas por ejemplo las llevan mujeres, ellas encalan por ahí, pintan... ese tipo de trabajos, y

los monederos. Pero legalmente, no. No sé, si hubiera una industria para ellas, textil, o como la del mantecado de Estepa... a mí todavía no me ven... ayer mismo, estaba yo en Correos, y me dice uno: 'a ver si me paso un día y veo lo que haces', le contesté que fuera cuando quiera, y se sorprendió: 'pero, ¿tú estás allí todos los días?'. Todavía piensan que yo no lo necesito, si tengo el sueldo de mi marido yo no necesito trabajar, y estoy ahí porque me aburro. Hombre ya no es tanto como antes, ya te van reconociendo. Es cultural, cosa de educación, este pueblo es pequeño, llevará un siglo o así, con familias que vinieron de fuera. El caso es que es un entorno precioso, un espacio para gente mayor, niños, jóvenes... el río... Y tiene el tren, porque Benalauría necesitas el coche para salir del pueblo. Entonces éste es un pueblo mucho mejor comunicado, lo que pasa es que al ser de creación reciente, en torno a la vía, al tener el Ayuntamiento en Cortes, al ser barriada, todo va más lento. Con el tiempo se conseguirá que se independice de Cortes, porque tiene habitantes... sería mucho mejor, porque a través del Ayuntamiento se canaliza todo.

¿Qué servicios hay, por ejemplo de educación?

Está la escuela, donde hay siete maestros, niños hay. La gente que se va a la Costa a la construcción, que de hecho mucha se ha ido a vivir allí, a medida que baja aquello vuelven porque aquí para subsistir hay, de alguna forma algo hay, huerto, corcho, ahora están cogiendo leña, están limpiando el monte... Hombre cada vez hay menos niños porque se tienen menos niños, pero siendo un pueblo pequeño, hay un grupo importante de niños, de parejas jóvenes, que quieren estar aquí, no quieren irse. Sería un sitio ideal para una residencia de ancianos, que también hay muchos, para que los jóvenes los cuiden, el clima también es mejor aquí que en Gaucín. Potencial hay.

Los jóvenes o trabajan en la Costa o...

Los que están estudiando fuera, los que trabajan en la Costa, y los que se quedan aquí, pues la construcción, normalmente trabajan, y lo demás es complementario (leña, corcho...), trabajan para el Ayuntamiento, aquí hay cuadrillas para la construcción, que son ellos mismos constructores, y van fuera, a Jímera, donde sea. Los que están en la Costa es porque están contratados allí, entonces la familia se va allí, o se queda aquí y el marido va y viene, porque está en San Pedro o en Marbella. Los de aquí trabajan para el Ayuntamiento, o tienen sus cuadrillas porque son constructores, me parece que son cuatro, ellos como empresarios, por ejemplo la casa que me están haciendo, son tres hermanos.

Lo que pasa es que dependerá del momento que viva la construcción.

Hombre los que son cuadrilla siempre se mantienen, con menos trabajadores según las circunstancias.

El local es alquilado, y ahora te estás haciendo uno en tu nueva casa. La maquinaria...

Tengo dos hornos, el torno... aquí sobre todo es manual.

Si tú tuvieras más trabajo, o por el motivo que sea, ¿mecanizarías algo más? o ¿prefieres que siga todo artesano?

El trabajo que hago tiene que ser artesanal total, porque lo que hago es caro, yo hago lo que no te puede hacer una fábrica, por ejemplo unas losetas con tu nombre. Lo único que puedo mecanizar, es por ejemplo si yo el primer baño de pintura lo hacía echándolo por encima, pues si ahora tengo muchos metros, lo hago con un compresor, pero luego tengo que limpiar lo que se haya salido... Siempre va a ser una línea artesanal. Por ejemplo aquello lo he pintado a mano, en el momento en que lo haga con una estampación, con una serigrafía, necesito una infraestructura que no tengo, entonces sería para que yo me dedicara a hacerlo a nivel

industrial, inviertes en maquinaria, porque sabes que vas a tener un mercado... por ejemplo lo que se vende con las imágenes del Tajo de Ronda, no viene de Ronda, sino de Córdoba o Valencia... implicaría montar una industria... Esto seguirá siendo artesanal, lo que pasa es que al ser más grande, pues lo tendré todo mejor organizado, ahora mismo si tengo que usar un color que hace tiempo que no uso, tengo que vaciar esa estantería entera para buscarlo, mientras que si yo tengo espacio, tendré una estantería sólo para los colores, otra para los esmaltes... pero la línea seguirá siendo artesanal. Yo siempre voy a hacer encargos, y el día que no haga encargos, pues haré lo que a mí me guste. El siguiente paso en un taller de éstos, es hacer semi-industria, con estampaciones o serigrafía, y por ejemplo de esta loseta, ya no voy a hacer una docena que me han encargado, sino 2.000 para que sea rentable, y aún así seguiría siendo artesanal, porque lo auténticamente industrial sería producción en cadena, donde no tocas el producto prácticamente, va todo con ganchos, pasando por los secaderos... todo mecanizado. Siempre a mano, lo único es que si metes a gente, por ejemplo estos cuadros que van con un texto, ésta es mi letra, si lo hace otro sería con su letra, a lo mejor la tiene más inclinada o menos, y también tendría que escribir bien.

¿Esto daría para el sueldo de otra persona, seguros sociales...?

Si hay trabajo, sí. Y manteniendo no muchas líneas, una que haga yo, y otra que haga el otro trabajador, porque si tienes muchas líneas, pierdes mucho tiempo montando las mesas o lo que sea para las demás líneas. De la manera que te he dicho, sí da para otra persona, siempre que tengas trabajos. Se pueden pagar sueldos, seguros, y puede ser rentable.

¿Hay algo de la maquinaria que mejorarías?

Sí, claro, compraría un horno más grande, una cabina de esmaltar... cosas que tengo pensado, primero el local, y luego lo otro, porque la cabina de esmaltar sería imprescindible una vez que el esmaltado lo haga dentro y no al aire libre, para no tragar... Yo ahora mismo no puedo tener deudas, mi taller está todo pagado, yo cuando compro algo es porque sé que lo tengo pagado, porque yo no me puedo comprometer a pagar una letra mensual, porque hay meses que cobro mucho y otros meses que no. Hombre yo a los clientes los voy preparando, porque tengo unos gastos fijos todos los meses, y entonces les digo que como mínimo tengo que ingresar una cantidad para seguir funcionando. Pero claro, eso tiene un límite, no me meto en más de lo que pueda asegurar todos los meses. Podría tener una oficina preciosa con una mesa de dibujo, y no esto, que es mesa de dibujo y de lo que haga falta. Yo voy con lo preciso, comprando lo que me hace falta, sin agobiarme, con el material que tengo puedo trabajar bien, y sólo es cuestión de organizarme. Lo ideal sería hacer una inversión grande, pedir un crédito, pero yo hasta ahora he funcionado, me he arreglado, con este local que es pequeño, pero lo puedo mantener. Porque las ayudas son mínimas, y con la inversión justificada, y luego tardas mucho.

Tienes acceso a Internet.

Sí, lo he hecho yo, no han sido mis hijos, la modernización aquí, el teléfono, el ordenador, Internet, ha sido todo por el taller. Ahora los niños son más mayores y también se benefician, y les mando a ellos que saquen información por Internet por ejemplo sobre Alberti, porque me han mandado un encargo de él, y yo los pongo a ellos a que busquen por Internet, porque yo no tengo tiempo. A mí el ordenador me ha adelantado mucho para el tema de rotulación, por ejemplo tengo que hacer un cartel de tantas losetas, con un dibujo y un texto, pues con el ordenador eliges el tipo de letra, diseñas el dibujo, lo centras más o menos en el cuadro, con las losetas ya divididas, y te sale lo que tienes que poner en cada loseta. Adapto la letra al tamaño del azulejo, dónde va cada letra...

Ya me has dicho que siempre has contado con el sueldo de tu marido.

Claro, sin ello no hubiera podido dedicarme a esto.

Si dejaras el taller, ¿se vendría muy abajo el nivel de vida familiar?

Muy abajo no se vendría, pero sí que... hay una cosa, que son los gastos extras, que se pagan con el taller, por ejemplo viajes, vacaciones, ahora por ejemplo nos vamos fuera. Si me voy a hacer una casa, pues me organizo con el sueldo fijo que es el de mi marido, y sé lo que puedo ahorrar cada mes, pero con el taller se pagan todos los extras, y a lo mejor te sale un encargo más y...

Tu radio de acción empezó con ayuntamientos cercanos, luego se fue ampliando. ¿Has trabajado fuera de la comarca?

He trabajado para particulares, la Costa, gente que viene y me encarga. No me puedo extender mucho más porque tampoco tengo mucha más capacidad de trabajo. Yo estoy segura de que si yo me diera a conocer más, con un catálogo, un comercial, propaganda, tendría mucho más. Pero yo lo que procuro es que el cliente que viene, que no espere mucho tiempo, yo voy cogiendo trabajos, los que yo puedo ir haciendo. El radio de acción lo abres cuando tienes un volumen de producción y quieres echar fuera, y yo ahora no me interesa, por ejemplo, ¿para qué voy a ir a Málaga, a FEMMA? Sería perder energías, porque seguro que me vendrían encargos, que luego no podría... Con el tiempo voy a tener que abrirme, porque no siempre van a necesitar este producto por aquí, así que tendré que coger otra línea de trabajo...

Tú ahora mismo con la demanda que tienes, puedes meter a alguien más.

Siempre que modernice un poco el taller, más publicidad en sitios concretos, anuncios en revistas de la zona, tener un comercial... yo siempre digo que si algo necesitamos en la Serranía, es un distribuidor. Esto se puede ampliar siempre que se plantee el trabajo de otra forma, según está planteado ahora, no. Mi idea es ampliarlo, con el taller mayor, con una seguridad en un sitio, y cuentas con algún ingreso fijo, pero el problema es que me paguen puntualmente. Por ejemplo si me hiciera con unos clientes más fijos, un constructor... pero es como todo, si amplias la empresa, necesitas alguien que te busque clientes, también trabajadores que te ayuden a responder.

Entonces tu ampliación iría, por un lado la infraestructura, local y demás; por otro lado un comercial o algo que te ayude a buscar clientes; por otro un trabajador que te ayude a responder.

Claro, después de eso vendría el contratar a trabajadores. Pero sí, las tres líneas que has mencionado.

¿Y te lo has planteado, entra en tus planes?

Sí, claro, yo me planteo, no una empresa grande, pero sí tres personas trabajando. Ya con tres, una se puede dedicar más a salir y al tema de organizar aquí, y los demás a hacerse cargo de las dos o tres líneas.

De esos tres frentes, los dos primeros ya los estás afrontando, uno con la casa y el nuevo taller, y el otro con lo que me has dicho sobre un catálogo, te lo estás buscando.

De hecho ahora estoy con el diseño de la página web. La idea de que el producto se puede hacer... a mí no me interesa trabajar con las tiendas, porque te piden un trabajo barato, hay algunas tiendas que te piden en depósito, y yo no quiero, porque el material en depósito ahí queda... ya sería cambiar el concepto. Porque yo ahora lo que trabajo es porque lo tengo vendido, antes no, antes hacía exposiciones, ahora no tengo ganas de ir a ferias, prefiero trabajar con el producto ya vendido.

La siguiente pregunta es si tienes intención de ampliar o prefieres quedarte con lo que tienes, no abarcar más de lo que puedes. Estás dando los pasos para ampliar, estás enseñando a alguien, vas a hacer un taller mayor... lo que pasa que esa ampliación pasa por no dejar la línea artesanal.

Efectivamente.

¿Hay algo que te cree alguna inquietud de cara al futuro, una competencia desleal...?

Pues hombre, sombra me puede dar el hecho de que yo no pudiera trabajar; luego que hubiera una crisis económica grande, porque éste no es un producto de primera necesidad, incluso los ayuntamientos reflejan las épocas de bonanza, dependen de los presupuestos... también son pueblos más abocados al turismo, con el auge ahora del turismo rural, pues te piden más murales de cerámica con anécdotas... pero si no hay presupuesto, por muy bonito que quede, no te lo piden. Yo ahora mismo me he orientado en esa línea de los ayuntamientos porque como estoy en un sitio que no es de paso, no puedo contar con la afluencia de particulares. Pero por ejemplo en Gaucín me han pedido tarjetas para que las deje, y ni siquiera tengo tarjetas, no he trabajado ese tipo de orientación, y sería una forma de no depender tanto del organismo de turno. Es lo que me falta, mi mejor publicidad es mi nombre en los murales, pero no pongo el teléfono, que la gente lo hace, porque no me parece bien que esté el teléfono en un mural que va a estar ahí muchos años.

¿Has pensado en buscar una línea más resistente a cambios económicos, en previsión de una crisis?

Te planteas hacer un producto en serie, no te digo que no lo vaya a hacer, lo haré si es necesario, de hecho hago tiradas pequeñas, por ejemplo los encargos para el carnaval, hago moldes para una tirada pequeña, pero serían cosas muy concretas, una escultura... una serie limitada, de estas que van numeradas, pero sería un producto importante, un grabado...

¿Tienes competencia en tu línea?

El tema de la cerámica es muy amplio, y lo ideal es que haya gente que haga de todo. Hay varios en Gaucín, Ronda... hay gente que empieza, hacen piezas, cositas en su casa... pero no son las mismas cosas, es la ventaja de hacer líneas artesanales.

Sobre el nivel de vida, hay diferencias entre el mundo rural y el urbano. ¿Qué piensas?

Lo básico, la alimentación básica es lo mismo, si me apuras vale más, porque lo tienen que traer de más lejos, lo que pasa es que desplazamientos gastas menos, porque vas andando a cualquier sitio, y de ropa, pues para el taller o la vida social del pueblo, imagínate. Si estás tú sola, pues es más barato, pero si tienes hijos, nada más que en educación gastas mucho más, porque se tienen que ir fuera. Ahora están en Cortes en el instituto, y están en una residencia, hay días que se tienen que quedar allí porque tienen clases también por la tarde, y si vienen tienes que pagar el transporte. Si tú quieres que tus hijos salgan, viajen, yo siempre he procurado que vean otras cosas, llegan las vacaciones y he procurado que salgan fuera. A la hora de estudiar, más gastos, porque les quieres dar lo mismo que tendrían en una ciudad, ahora se quieren ir de intercambio a Edimburgo, pues se lo quieres dar para que no estén es desventaja. La calidad de vida desde luego es mejor, aunque también pasa por el hecho de que sepas vivir en el pueblo, todo el mundo no sabe vivir en un pueblo. Y es que el trabajo aquí es más relajado, si yo estuviera en otro sitio, a lo mejor no podría estar toda la mañana hablando contigo, es más relajado, te organizas mejor, a tu manera. Y luego las relaciones humanas no tiene precio, yo salgo y a lo mejor me dice la vecina que ya ha venido el pescado y que vaya por él... eso es muy diferente, no se paga. En relaciones humanas y calidad de vida, no tiene comparación, pero en los gastos, igual o más.

¿Tus proveedores son del entorno?

Estos productos no se fabrican en Andalucía, tienes que ir a Córdoba, Sevilla, pero se producen fuera. Me refiero a los esmaltes. Las arcillas, el barro, lo traigo de donde te digo, como muy cerca de Málaga, que hay un almacén que la vende, pero las fábricas son de Valencia, Cataluña... Las máquinas tampoco hay fabricantes en Andalucía, son de Madrid algunos, del extranjero... Si pudiera encontrar cosas aquí, por ejemplo los rollos de papel que compro para calcar, para envolver, el plástico para envolver, el papel de tarjetas... en Ronda, en Cortes también hay otra imprenta, y antes cuando tenía el horno a gas, el propano lo compraba aquí. Todo eso es de la zona. Y los soportes de madera, que es una cosa complementaria, por ejemplo cuando trabajaba con los de los muebles, ellos hacían el mueble y yo lo de arriba, la cubierta de cerámica, son los de la Estación de Cortes, los de la carpintería. Y los marcos de madera de esos paneles, de una tienda de molduras de Ronda, porque los de Estación de Cortes ya no trabajan la madera.

Y los trabajadores, que serían de aquí.

Sí, tienen que ser de aquí porque si no, no les conviene, tener que venir todos los días desde otro sitio. Mi idea es coger alguien del pueblo, y ahora incluso voy a enseñar con las madres, con el APA, sin cobrar ni nada, vamos a hacer un mural para el colegio, mis hijos no están ya en el colegio, pero lo van a hacer ellas, las madres como actividad lúdica, y yo les voy a enseñar la técnica.

Te iba a preguntar por la demanda, si tienes que buscar demanda fuera, pero ya me has hablado de los ayuntamientos, que son de la zona amén de los de ayuntamientos de fuera que ven tu trabajo cuando visitan a los alcaldes de aquí, y particulares, algunos de los cuales son de fuera de la comarca.

También he llegado a hacer cosas para el extranjero, turistas que a lo mejor vienen a visitar a amigos, ven cosas mías en casas de sus amigos y vienen y me encargan. Un inglés que también trabaja la cerámica, pero haciendo vasijas, tazas de té..., vino aquí a aprender esto, porque me preguntó si podía venir a aprender, y quería pagarme y todo, pero le dije que mejor me lo cobraría yendo yo a su taller a aprender... a ver cuándo tengo tiempo y voy a completar el intercambio. A él le llamó la atención la técnica de la loseta, del mosaico para exterior, que en España se trabaja, pero allí con el clima, no.

Si tú empiezas con el comercial, la propaganda y eso, ¿tú crees que habría demanda en la zona para generar suficientes encargos, o tendrías que buscar fuera?

En la zona claro que hay, en el entorno. Ya te digo que antes trabajaba, como cosa especial, haciendo algunas molduras para casas rurales, y que ahora hacen las de Cortes, pero que hay suficiente, con todo esto del turismo rural, se ha puesto mucho de moda, habría para ellas y para mí, lo que pasa es que ahora tengo esta línea que me gusta más.

Ellas me decían que no podían abarcar mucha más producción si se mantenía la línea artesanal, y tú lo mismo, así que por ese lado no habría razón para temer una falta de trabajo...

Claro, tú métete en la cabeza que todo lo que se expone en los almacenes de construcción, en las tiendas... que se vende como artesanal, nada es artesanal, antes a lo mejor, pero ahora trabajan en serie, como mucho pasan por la serie y dan una pincelada. Y es que es imposible hacerlo a mano, ¿cómo van a abastecer miles y miles de metros, que es lo que se está construyendo, a mano? En el momento en que das el paso y quieres hacer una producción fija y eso, tienes que ser como mínimo semi-industrial.

En las zonas cercanas, ¿hay servicios a las empresas, gestorías...?

Aunque yo voy a Ronda, sé que en Cortes también hay.

¿Y empresas dedicadas a captar recursos europeos?

Además del CEDER, sé que en Málaga sí que hay, no sé si aquí sí.

¿Pertenece a alguna asociación?

La Asociación de Mujeres Empresarias, no pago la cuota porque por ejemplo mañana tienen una cena, y yo no hubiera podido ir, pero mantengo el contacto con ellas. Estuve en Granada, que me mandaron información, y ahí conocí a mucha gente, entonces yo dejé mi nombre directamente.

Tú no estás oficialmente en una asociación, pero te conocen, te llaman y te informan, que es el beneficio de pertenecer a una asociación.

Eso me ha llevado años para que me conozcan.

En la Serranía, ¿crees que hay espíritu de asociación, de corporativismo, conciencia de la necesidad y la conveniencia de estar unidos para afrontar objetivos comunes? Por ejemplo en el valle del Guadalhorce sí que la hay, hay muchas cooperativas y asociaciones.

Creo que es problema de educación, de darse cuenta de esa necesidad. Es de dar el primer paso, y ver las ventajas de la unión, y en eso van muy atrasados, mientras que en la zona que me dices van más adelantados. Los pueblos están aislados, entonces, claro que hay necesidad de unión, porque seguro, seguro que se funcionaría mejor, no es que no lo quieran, es que tienen que estar concienciados y convencidos de la necesidad y la conveniencia. Y es que necesitas el coche para todo, y aún así te lo piensas, porque tienes que ir a cualquier sitio, y tienes que echar una hora para todo. Hace ya tiempo que intentamos hacer una asociación de artesanos, pero no llegó, porque necesitas un grupo que esté constantemente en movimiento, que tenga la idea, gente que colabore... lo que se pedía en aquel momento, se pedía un local donde dejar el material..., apoyo..., no fue posible entonces. Ahora mismo está todo empezando todo de nuevo, tenemos el listado de todo, está todo empezando prácticamente... esta zona, Ronda ha sido el centro comercial prácticamente, y sigue siendo, todos van allí a comprar, entonces estos pueblecillos no, el movimiento que están teniendo ahora, y hasta ahora no se ha tenido la necesidad, no se ha sentido, y tampoco sabes si... hasta que no empiece y vean los beneficios...

¿Conoces La Molienda?

Claro, ahí tienes un ejemplo de un grupo que se ha movido, lo ha dinamizado todo, han empezado ellos con el mesón, el museo, la Molienda Verde, y si ahora van a tener la semana ésta cultural en la que participa todo el pueblo, es porque antes se han movido, y han demostrado que eso es lo bueno. Es que en un primer momento, en los pueblos éstos no colaboran, se quedan viendo si la cosa sale bien o no, o se muestran recelosos, creen que si quieres hacer algo es porque te va a beneficiar a ti. Acogen estas iniciativas con desconfianza, hasta que ven que cuantas más cosas se hagan en el pueblo, más beneficios se van a recoger. Pero ya te digo, al principio no reaccionan ni colaboran, a veces ni van, se quedan mirando a ver qué pasa. A mí por ejemplo no me toman en serio. Curiosamente, en este pueblo verás poco trabajo mío, mientras que en Cortes hay mucho, porque el alcalde lo ve interesante, sin embargo el concejal de esta barriada no lo ve necesario, y es un fallo por parte de él, porque la mía es la única empresa que funciona aquí, y potenciar mi actividad sería animar, dar ejemplo, hacer que el pueblo destaque de alguna manera, si fuera más inteligente y pensara en su pueblo, pensaría que con esto animaría a otros. Es un problema de educación, de recelos, o yo

qué sé. Y es que no tiene visión comercial o de futuro, porque los que vienen a mi taller, pueden tomarse una copa o comer en el bar, y si mi actividad se potencia, pues el bar se beneficia, y si el bar y yo hacemos juntos la publicidad o algo así para el pueblo, pues eso puede beneficiar a otros, tú por ejemplo te podrías haber quedado a pasar la noche en una pensión de aquí. En el momento en que se den cuenta que mi beneficio puede suponer un beneficio para el vecino, que tomen conciencia de que si apoyas al de al lado te beneficias tú... por eso yo digo que es problema de educación. Ese problema existe en las ciudades también, lo que pasa es que al ser tan grandes, no te das cuenta. En los pueblos pequeños existe más recelo. Este tren pasa por todos los pueblos que tú has estado visitando, nos podíamos beneficiar de esa ventaja, pero no. Los de Benalauría han conseguido unirse, salvar problemas, no todos porque no todo el mundo está de acuerdo, pero han sabido encontrar un nexo, la gente ya responde, han visto que la experiencia ha ido bien, y de ahí por mimetismo. Ellos lo han conseguido, primero porque están convencidos de que tienen posibilidades, y entonces dicen 'bueno, queremos vivir aquí', y luchan, y luego tienen la suerte de que la gente les responde, aunque después de demostrar que es posible. Es el tener primero un proyecto importante, el ser constante, y la gente se va convenciendo sola. Tener ese espíritu, porque trabajar en el valle no es fácil, mantenerte aquí es duro... y saber que ganancias económicas, se gana poco, al que se le ocurre una cosa, lo último en que tiene que pensar es en lo económico, el primer fin es social, hombre tienes que ganar para mantenerte, pero el fin económico es secundario. Lo primero es motivar desde el punto de vista social, y luego ya con el tiempo, si consigues montar algo y va bien, pues tienes que ganar por lo menos para mantenerte. Primero porque los presupuestos que vienen aquí no son grandes, tú pides ayuda para una actividad que haces, llega lo último, cuando llega aquí se ha quedado mucho por el camino, y lo poco que llega, te lo tienes que gastar en todo lo que sea, y al final te falta dinero. Por eso es imprescindible el compromiso social y la asociación. Imprescindible para seguir adelante y para darte a conocer, cosa que en la Serranía cuesta mucho más, y donde más falta hace esa unión es donde menos hay, la gente le cuesta mucho entender, y va muy lento. También ten en cuenta que, cuando en España empezó la democracia, los primeros que se enteraron son los que vivían en Madrid, y cuando empezó a cambiar un poco la cosa, empezaron a salir las ideas más liberales... en prensa, teatros, cine... los primeros en empaparse fueron los de alrededor. Estos pueblos seguían lo mismo, todo ha llegado más lento. La necesidad ha sido lo que... ha llegado ya a estos pueblos, la gente tiene ya la necesidad de reunirse, de hacer algo, porque ven que aquí no hay nada y en otros sitios sí, ése es el primer paso, que la gente sienta la necesidad de actividades. Y luego ya, el pueblo que ha tenido la suerte... y que les dejen trabajar también, porque hay sitios en que no encuentras más que trabas, porque hay alguien que no te deja avanzar, porque todavía hay intereses caciquiles, o lo que sea. El cambio es necesario en todas partes, por lo menos movimiento, y va poco a poco, hombre y estos pueblos han cambiado bastante y cambiarán, sobre todo cuando tienen necesidades.

Ya lo último, la doble jornada. ¿Alguna vez has limitado tu actividad por un embarazo, o algo relacionado con las responsabilidades domésticas/familiares?

Lo que yo conozco, normalmente compaginan, con mucho sacrificio. En mi caso no hay mucho problema, vamos a ver, problema es que lo llevas todo a la vez, llevas la casa, los niños, el trabajo... incluso ahora lo hago igual, te organizas, me ayudan en la casa pero siempre es una la que lo lleva.

¿Has tenido ayuda con los niños, la casa?

Con la casa nunca he querido nadie, porque yo prefiero hacerlo a mi aire. Con los niños sí, porque he tenido que salir para algún cursillo o lo que sea, y se los dejaba a una vecina que ya ha muerto, que prácticamente me ha criado a mi hija, yo se la dejaba, y ya era por cariño, era una mujer mayor soltera sin hijos, y estaba encantada de quedarse con ella. Entonces con los niños sí, pero la casa he preferido hacerlo yo.

¿Te ha ayudado tu pareja en la casa?

Sí, en eso no hay problema, hombre no es que sea al 50%, pero no hay mucho problema. Porque lo del trabajo, trabajar los dos eso está asumido, el tener asumido el trabajo de los dos... entonces...

También procedéis de otro medio, de Madrid, con otra mentalidad.

Claro, yo comprendo que yo lo tengo más fácil que cualquier mujer de aquí, que en eso tiene que empezar prácticamente de cero. El marido no soporta llegar él... y de hecho aquí hay muchas, por ejemplo las que están trabajando en los monederos, que trabajan muchas más horas que yo, cuando llega el marido de trabajar tienen que estar ellas para ponerles el café, aunque luego se vaya a los monederos otra vez.

¿Tienen las mujeres posibilidades de dejar a los niños en alguna guardería, canguros...?

Sí lo han tenido, lo que pasa es que eran muy pocos niños, me parece que lo han dejado, tenía tres nada más, entonces han metido a los de tres años en la escuela, que antes no iban los de esa edad. Pero ha estado funcionando bastantes años. Pero lo de la guardería era más bien por escolarizar a los niños, para que estuvieran ya en contacto con otros niños, pero no porque hubiera realmente una necesidad de dejar a los niños... es que aquí ya te he dicho que en lo que trabajan las mujeres es en los monederos en casa, o en negocios propios, tiendas, el bar..., entonces los niños los tienen en casa. Que el tiempo que estuvieran en la guardería lo aprovechan para hacer las tareas, pues sí, pero... es que el trabajo está en su casa.

Y las personas mayores, que normalmente suelen estar a cargo de las mujeres...

Claro, es que las personas mayores viven en familia, entonces no hay mayor problema, de hecho la abuela se queda con los niños... la familia amplia es lo que más funciona, más que la familia nuclear.

¿Tienes tiempo libre?

Procuro, me organizo de forma que... hombre trabajo bastante, termino aquí y empiezo en mi casa, a veces me llevo el trabajo a casa, pero procuro tener mis vacaciones. Que los fines de semana que estoy aquí, pues trabajo, sí, nos ponemos hasta mi marido y los niños, si hay que esmaltar, pues a esmaltar... nos organizamos como sea. Y luego si tengo que salir también salgo, si quiero ir a una reunión, pues me organizo.

Tienes esa posibilidad porque esto es tuyo...

Claro, tengo esa ventaja.

Limitada por el poco o mucho aislamiento.

Y te digo, yo que he estado por estos pueblos, que aquí tenemos la ventaja del tren, dentro de la malo tengo la ventaja de tener el tren aquí al lado, vamos que tengo estación.

En lo relativo a la doble jornada, tú eres una privilegiada, en parte porque no eres de aquí.

Yo lo tengo más fácil, mi familia lo comprende más, hombre les gusta que les haga las cosas, porque a nadie le amarga un dulce, pero ellos, teniendo qué comer, lo demás no les preocupa, pero vamos, que yo trabajo en la casa y ellos colaboran... Que no tengo el obstáculo que tienen otras, de convencer a los demás de que ella quiere trabajar fuera de su casa, en algo que a lo mejor ahora no es rentable pero puede serlo con el tiempo. Eso es un trabajo duro, de

convencimiento. Y yo en ese sentido siempre lo he tenido asumido, de hecho lo he estado haciendo como entretenimiento, no como trabajo. Es algo cultural, de forma de vida, lo he tenido siempre, he empezado estudiando y cuando terminé trabajé, y he pasado muchos años trabajando fuera de mi casa. O sea que yo, si quieres, vivo mejor que muchas mujeres. Yo muchas veces hablando con ellas, me dicen que se aburren, que aquí no hay nada, no escuchas más que eso, que aquí no hay nada... claro que hay, hombre aquí no hay cosas que tampoco las tengo yo, no hay cine, no hay tiendas, tienes que ir a Ronda. Pero es cuestión de buscar opciones, no sé. Yo me estoy haciendo una casa, cuando la gente se está marchando de los pueblos.

¿Tienes coche?

Ahora tenemos uno, antes teníamos dos. No hay problema, si yo lo necesitara todos los días para trabajar, pues tendríamos dos, uno para trabajar y otro para salir. Pero ahora, lo usamos los dos, cuando uno lo necesita pues ahí está. Cuando yo iba a Benarrabá para la Escuela Taller, pues sí teníamos dos, pero ahora es una tontería tener dos coches aquí parados. Yo cuando puedo y combina bien, cojo el tren.

¿Aquí suelen conducir las mujeres, disponen de vehículo propio?

Ahora se están sacando el permiso todas, van avanzando, es bueno porque se están dando cuenta... cuando dicen que quieren hacer algo, es porque se están dando cuenta de que necesitan otra actividad. Incluso ahora salen más que antes, viajan más. De hecho la gente sale a estudiar fuera, que antes salían menos. Lo que hace falta es que se mueva más gente cada vez, que esa gente se mueva con su casa, con lo suyo, y luego también con lo que se organice aquí, con el Ayuntamiento, y con todo. Claro porque yo lo he hecho antes con ellas, hemos organizado cosas, pero si no están convencidos no te encuentras nada más que trabas. Ahora es buen momento, de hecho yo les he propuesto de hacer una asociación de mujeres, en el pueblo, primero he dicho de mujeres y luego de mujeres empresarias, porque aquí las tiendas son de mujeres, a lo mejor están a nombre del marido, pero ellos están trabajando fuera, temporales en la Costa, y ellas se hacen cargo del negocio. Si nos asociamos y pedimos mejoras para el pueblo, como indicadores allí arriba...

Tú crees que ahora es buen momento.

Sí, porque lo primero es que la gente se dé cuenta y esté convencida, necesitan unas razones y un tiempo. Entonces ahora, claro que sí, porque en el pueblo no hay nada, y hay mucho, por ejemplo hay mucha actividad turística pero no está organizada, va por libre, no hay nadie que lo lleve, uno viene y busca casa si encuentra. Y aquí sí han visto los más jóvenes, han hecho cursos y han visto la necesidad de unirse, en la escuela se está trabajando bastante a través de la APA, se ha hecho una banda de música...

38) GESTUR HOGAR Y TURISMO RURAL DE GAUCÍN**Noviembre de 2001. Gaucín.****Concepción. 38 años**

Conchi es la titular de una empresa desde la que gestiona el alquiler de alojamientos rurales, y en la que figura como autónoma y única trabajadora.

¿Has estado al frente del negocio desde siempre?

Sí, yo lo empecé.

Además de ser la titular, haces de todo supongo.

Me dedico al alquiler de alojamientos rurales, en Gaucín y en toda la Serranía de Ronda, y además al cliente se le ofrece un servicio complementario, como puede ser servicio de leña a domicilio, prepararles el desayuno, el almuerzo típico de la zona, y darles la información, del pueblo, dónde pueden comprar artesanía, los monumentos que pueden visitar, la gastronomía...

¿Esos servicios los haces tú, o los hace otra persona?

Eso lo hace otra persona, yo les pongo en contacto con la persona que se dedica a preparar esos servicios. Yo soy la intermediaria.

Entonces tú debes conocer a todas las empresas de la zona, ¿no?

Sí pero lo de prepararles la comida tiene que ser allí en Gaucín. En otros pueblos ya son los de allí los que se encargan de ponerles en contacto. Yo estoy ubicada en Gaucín.

¿Cómo surgió la idea de hacer este tipo de empresa?

A raíz de un curso que hice de formación de turismo rural que hice, en Gaucín hice una parte y en Ronda la segunda. Y para finalizar exigieron un proyecto para obtener el título, y las personas que lo quisimos lo llevamos a la realidad, por medio de los fondos europeos del LEADER II, del CEDER de la Serranía de Ronda, finalizaron una parte del proyecto. Yo tenía la idea antes, me gustaba el tema de turismo rural desde hace tiempo, pero necesitaba una formación para empezar.

De modo que tenías la idea de antes porque habías visto cosas parecidas que funcionaban.

Sí.

¿Cuál fue la motivación? Autonomía, independencia..

Por tener un trabajo estable. Yo estuve trabajando, me quedé en paro, y tenía que solucionar la vida.

¿Qué otros cursos has hecho además del que mencionaste?

He hecho bastantes. Antes y después de formar la empresa. He hecho de informática bastantes. También de sanidad, porque además soy sanitaria, y antes de esta empresa trabajé de sanitaria, y tuve que hacer muchísimos cursos para entrar en la bolsa de trabajo.

¿Algún curso del IAM, seminarios, lo del Vivem...?

No, lo he hecho pero en el CEDER de Ronda.

De modo que los contactos con la Administración, los cursos, el organismo que te ha ayudado ha sido el CEDER.

El CEDER.

¿Empezaste desde siempre como empresaria, o primero tanteaste el terreno...?

No, no, desde el primer momento como empresaria, me di de alta en autónomo, en actividades económicas, y desde el primer momento que abrí, fue todo...

¿Cuándo empezaste?

En el 97, vine en el 96 como emprendedora a FEMMA, pero ya estaba todo en trámite para el 1 de enero del 97 empezar.

¿Con qué medios contaste al principio? Créditos bancarios, ahorro personal...

Con la subvención que me concedieron, y con lo que yo tenía ahorrado. La subvención tarda en contestarte si te lo han aceptado. Y hasta entonces, tienes que poner dinero, hay que tener algo.

Y, más o menos, ¿cuánto fue el capital inicial?

El proyecto inicial fue de 2 millones. Todo fue para comprar material informático, y para publicidad.

El CEDER te ayudó con la información, los cursos... ¿te ayudó también en el tema del papeleo, pedir ayudas...?

Sí, porque allí fue donde tuve que entregar el proyecto, y ya allí me avisaron de la subvención, y tuve que entregar todo el papel.

¿Hay buena información disponible sobre ayudas, etc.?

¿Allí en el CEDER? Sí, está el economista, que te informa de todo, y están los asesores.

¿Qué gestiones tuviste que hacer para montar la empresa?

Todo por medio del CEDER, porque el local donde está la empresa era de la familia, y luego pues el papeleo de Hacienda y de la Seguridad Social.

Montar todo esto, y me refiero a los quebraderos de cabeza, el papeleo, el enfrentarse a un obstáculo tras otro, el estar mucho tiempo sin beneficio, eso es 'algo más que solo trabajar', es mucho más de hecho. Si tuvieras que puntuar esto de 1 a 10, o sea no solo trabajar, si no el 'además', ¿qué puntuación le darías?

El máximo, ese algo más aparte de trabajar, pues también entusiasmo, que te guste lo que estás haciendo... Lo pasas mal, porque hay muchas puertas que se te cierran, y no sabes cómo conseguirlo, y cuando se le ve color a un negocio es cuando llevas 2 años ó 3, los primeros años no le ves color. Porque aunque te vaya muy bien, tienes que recuperar todo lo que has puesto, pagando deudas...

Porque habrás estado mucho tiempo sin sueldo.

Hasta hace año y medio, pero tienes que estar reinvertiendo constantemente, en publicidad.

Hasta entonces no se puede decir que hayas tenido un beneficio, un sueldo, todo ha sido pagar deudas, ¿no?

Exacto.

¿Entonces cuánto tiempo estuviste desde que se te ocurrió la idea hasta que la montaste?

Sólo medio año, ya la idea empezó desde que empezó el curso, que duró tres meses, y la idea estuvo desde mediados de año hasta enero que empecé.

En esos seis meses, aparte del curso, ¿hiciste algo? Estudio de mercado, buscar clientes, etc.

Buscando clientes, dándome a conocer. Estuve hablando con propietarios de casas rurales, y comentándoles la idea.

¿Tú tienes alguna casa para alquilar?

Yo no, yo sólo soy intermediaria.

Si se amplía el volumen de trabajo, ¿tienes pensado contratar a alguien?

Sí, si se termina de pagar todo lo que hay que pagar y hay más trabajo, pues sí.

Según el volumen de facturación, ¿es grande, mediana o pequeña la empresa?

Pequeña.

¿Sí porque hasta hace poco has estado pagando deudas, y ahora es cuando has visto un poco de color. ¿La contabilidad la haces tú?

No, me lo lleva una asesora en Ronda.

¿Y el marketing y la publicidad?

La publicidad lo hago yo normalmente, por ordenador. Estoy anunciada en varias revistas de turismo rural, y en un periódico de aquí de Málaga, en Málaga Rural.

Me dices que el local es de la familia. ¿Tienes ordenadores...?

Sí.

En tu familia, además de tu trabajo, ¿hay otro ingreso?

Sí, mi marido trabaja en un campo de golf. No tiene relación real con mi empresa, pero es una actividad que se puede ofertar. Es en distinta provincia, pero también para atraer turismo.

Si tú dejaras este trabajo, ¿tu familia podría subsistir?, ¿bajaría mucho el nivel de vida?

Depende, hombre bajaría porque son muchos gastos los que se llevan a cabo, si no hay más remedio y lo tuviese que dejar, tendría que aceptarlo. Cambiaría la forma de vida, claro, no es lo mismo tener dos ingresos a tener uno.

El radio de acción, ¿es local, comarcal, provincial...?

Principalmente es la comarca de la Serranía. Trabajo también con algunas agencias en el extranjero, allí en Gaucín hay mucho extranjero, y trabajo con ellos.

¿Te gustaría ampliar a más?

Sí, claro, cuando se pueda.

¿En qué sentido? Buscando más clientes, diversificando la actividad...

En lo que has mencionado. Llevo con otra empresa de turismo rural cercana a Gaucín, ellos tienen las actividades, y yo les organizo los grupos, deportes, senderismo, rappel.... Yo les organizo los grupos a comisión.

¿Hay algo que te cree malestar de cara al futuro, una competencia desleal de alguien que no esté dado de alta?

Eso lo hay todos los días. Me influye muchísimo, sobre todo en la zona donde yo estoy, muchísima gente se dedica a lo mismo y la única que está dada de alta soy yo. Hay problemas, he hablado con el Ayuntamiento, es competencia mía y no lo es, porque a mí me hacen pupa, pero si vas a denunciar, en un pueblo tan pequeño, todo el mundo te conoce, y te pones a mal con ellos. Claro, yo debería hacer la denuncia en nombre de mi empresa, pero para eso están los organismos públicos, y prefiero que quede en sus manos.

Por otro lado, tu actividad es turismo, que ahora está en alza, pero no deja de ser algo prescindible en caso de crisis económica. ¿Te has planteado hacer algo por si cae el turismo?

Si el turismo cae, caemos muchos.

¿Has pensado en colegios, grupos, etc.?

También he tenido grupos, he mandado muchos 'mailings' a colegios...

Las empresas del entorno que se relacionan con la tuya ya las has dicho, las de servicios (comidas, visitas...), las actividades deportivas... ¿Hay alguna otra actividad en el municipio que se beneficie de tu empresa?

Hay otras empresas que trabajan en lo mismo que yo, y cuando yo me quedo sin casa, dejo su número de teléfono.

Son las que no están dadas de alta, ¿no?

Las que no están dadas de alta y las que sí. Yo les digo: 'conozco a esta persona que tiene una casa y la alquila, vive en tal sitio y éste es su teléfono'. Y ya no puedo hacer más, porque a mí me han llegado quienes han alquilado las casas con otras personas, y luego me han pedido el libro de reclamaciones, porque no les ha parecido bien...

Porque tú has sido el contacto, ¿no?

Porque preguntan por la oficina de turismo rural, y yo tengo el libro de reclamaciones, pero lo tengo para mis clientes, no para los clientes de otros. Como ellos han alquilado un alojamiento rural, van a reclamar a la única persona que legalmente alquila alojamientos rurales.

¿Y tú qué haces en esos casos?

Pues les digo que vayan a quien les ha alquilado la casa, o que vayan a Consumo, o ellos sabrán. Se me han dado ya bastantes casos.

Eso puede ser un problema.

Para mí no, porque como no ha sido cliente mío, yo no tengo nada que ver.

Las dificultades que has tenido que vencer...

Tratar con los propietarios, que algunos son muy conflictivos. Porque ellos quieren que los alojamientos estén como ellos quieren, y eso no puede ser, tienen que aceptar lo que tú les propones, porque yo respondo de esas casas.

Y es que tendrás que tratar con muchas personas de diferentes formas de ser...

Es muy diferente hacer una reserva desde aquí en Málaga, estar en Málaga y hacer los trámites desde aquí por ejemplo, a hacerlo allí, en la misma zona, donde tú tienes que convivir con los propietarios, con los clientes, y con todo. Si lo haces desde aquí, una vez que el cliente está en la zona, en Gaucín, Igualaja, donde sea, pues ya no sabes nada, te puedes desentender un poco. Pero yo estoy allí, y hay que estar a todo.

¿Pertenece a alguna asociación/organismo...?

Sí, he estado varios años en AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios) de aquí de Málaga, y también pertenezco al CIT (Centro de Iniciativas Turísticas) de la Serranía de Ronda.

¿Qué ventajas te aporta el estar corporada?

Tienes asesores que te pueden ayudar en todos los problemas que tengas. Lo que pasa es que yo tengo mi asesora en Ronda, y es con ella con quien tengo más contacto, ella me lo lleva todo desde el primer momento, me lo soluciona todo. Estoy en la asociación por no estar fuera, por mantener los contactos y por lo que pueda caer.

¿Cómo compatibilizas el trabajo en casa y el remunerado? ¿Tienes hijos?

Éste, con dos años.

(Tiene a su hijo en la feria, pues no tiene quien se quede con él en esta semana)

¿Alguien te ayuda si tienes que dejarlo...?

Está en la guardería en Gaucín, y aparte tengo mucha ayuda, mi madre, cuñadas, toda la familia... Lo que pasa es que es muy madrero, y no se queda con nadie, por eso lo tengo aquí toda la semana. En febrero va a hacer un año que empezó en la guardería.

Si no es por la guardería o por tu familia, ¿quizá no hubieras podido compatibilizar? El tener el hijo, ¿te planteó tener que dejar el trabajo...?

Es muy difícil llevarlo todo. Cuando nació yo ya llevaba muchos años trabajando. La suerte es que tengo el trabajo al lado de la casa de mi madre, entonces los primeros meses me lo llevaba a la oficina, en el carrito y después en el parque.

Trabajar para ti misma te lo ha permitido.

Por la mañana está en la guardería, y por la tarde que hay menos trabajo, me lo llevo allí a la oficina. Si no hubiera trabajado para mí misma, hubiese tenido que renunciar al trabajo.

Y las labores domésticas, ¿te ayuda tu marido?

Sí me ayuda, es apañadísimo, de los modernos.

¿Tienes tiempo libre?

Sí lo tengo, sobre todo los fines de semana.

¿Qué sueles hacer?

Yo aunque soy de Gaucín, vivo fuera de allí, entonces los fines de semana me voy a mi casa. Y el tiempo libre, me gusta mucho el senderismo, también estar tranquila en la casa, viendo la televisión, leyendo el periódico... Se saca tiempo para todo...

Porque tú eres tu jefa.

Claro.

Y las tareas domésticas, en tu tiempo libre, cuando llegas a casa después del trabajo... ¿Tienes a alguien que te las haga?

Las hago yo, en mis ratos libres, cuando puedo.

39) S. C. A. AL-JAQUE
Noviembre de 2000. Montejaque.
Rosa. 57 años

Rosa Esteban preside esta cooperativa dedicada a la transformación artesanal de productos agroalimentarios de la zona (castaña, frutas de temporada, etc.): mermeladas, licores de frutas, marrón glacé, frutos secos en miel...

¿Qué función desempeña en la empresa?

Soy la presidenta de la cooperativa.

Su labor de presidenta dentro de la cooperativa, ¿cómo la calificaría? Digo esto porque el desempeñar un puesto determinado, ya sea gerente, administradora, sólo socia..., puede estar enmascarando el hecho de que, a la hora de la verdad, su aportación real en la empresa vaya mucho más allá de dicho cargo.

En cooperativas hay una cosa muy importante, que todos somos iguales, y todos somos necesarios. Entonces quizá, como yo fui una de las promotoras, cuando se constituyó la cooperativa, ellas me lo ofrecieron (la presidencia) como... algo simbólico. La verdad es que la responsabilidad de la presidenta es total, porque nadie firma más que yo todas las cosas, pero que también otra cosa, que yo soy la mayor, todas son jóvenes, y yo ya tengo 57 años. Tengo dos hijas, una tiene 37 y otra 35, ya tengo nietos. Pero ellas me lo ofrecieron por ser la mayor, y yo no sabía todo lo que comportaba ser presidenta, simplemente todos los papeles, todo lo que se ha hecho hasta ahora está firmado por mí. Yo en la fábrica soy una más, trabajo en todo, lo único, que yo llevo toda la parte comercial, toda la parte de proveedores y clientes, lo llevo yo, pero allí, cuando estoy soy igual que ellas, si se tiene que envasar, se tiene que etiquetar, se tiene que barrer... allí no hay presidenta. Además que somos tres, que lo que queremos es terminar el trabajo de ese día para podernos ir a casa.

¿A quién se le ocurrió la idea de montar esta empresa, y por qué fue esta actividad y no otra? (curso de orientación profesional donde le dieran la idea; mimetismo al ver algo parecido en el entorno; sugerencia de alguien...).

La base de todo es que yo estoy en un movimiento que se llama 'Movimiento Rural Cristiano', y entonces yo creo que el cristiano de verdad tiene que estar comprometido con la gente, Dios está en ti y en cada uno, no es el Dios del cielo que me va a venir a hacer el milagro... el milagro lo voy a hacer yo si quiero y hago lo que Él me dice. Entonces desde ese grupo nos propusimos hacer cosas. Una de las que hicimos desde un principio fue crear una asociación de mujeres, que sigue funcionando aún, y yo soy la presidenta, se llama 'Renacer'. La asociación está muy bien, como entretenimiento, como excursiones, mujeres que no habían salido nunca del pueblo, y el llevarlas por ejemplo a Granada pues... eso era una satisfacción, pero lo que pasa en la Serranía es que no hay puestos de trabajo, la gente se forma y cuando acaban las carreras, su formación, se tiene que ir. Entonces nos dijimos: '¿qué podemos hacer con nuestro pueblo?', entonces yo en ese tiempo era concejal, teníamos la idea, el grupo que estábamos... fuera ya del grupo cristiano, porque también colaborábamos con la Escuela de Adultos... el grupo en que yo me movía, teníamos esa inquietud de hacer algo, pero no sabíamos qué. Entonces una asistente social que había allí me dijo: 'mira hay una chica y van a hacer mermeladas, ¿por qué no lo hacemos nosotras?'. Después fue socia nuestra, porque tiempo atrás teníamos que ser cinco, ella no trabajó nunca pero estuvo firmando (era uno de los requisitos para montar una cooperativa).

Bueno, hacer mermeladas, pero ¿y qué?, hacerla es fácil, pero no para sacarla al mercado, ¿no? Entonces fuimos a CEDER de Serranía de Ronda, y nos dieron todo tipo de información, y a partir de ahí al cabo de un mes ya estábamos en Palma del Río haciendo nuestro primer

curso. Hicimos otros cursos en Ronda, de cooperativismo, de contabilidad... Yo no te voy a decir que yo sepa contabilidad, pero al menos entiendo los resúmenes, lo indispensable.

Yo he tenido que hacer a lo largo de este tiempo, desde el 94 hasta ahora, muchos cursos para aprender algo, y ahí estamos. En definitiva fue el interés por que la gente no se vaya del pueblo. Tenemos la otra alternativa, la del turismo rural, que actualmente la están explotando dos empresas extranjeras, ¿por qué?, porque la gente en la Serranía no tiene sentido de... de... de crear empresas, la mayoría de los que allí viven han estado en el extranjero muchos años, se han venido y han traído un dinero, y lo que no les puedes pedir es que ahora que son mayores empleen ese dinero. Y los jóvenes pues se marchan simplemente, no encuentran nada y se marchan.

Entonces no hay inquietud empresarial...

No hay ese tipo de iniciativa, no. Nosotras lo que intentamos es que nuestro ejemplo cunda y se creen otras empresas. También hemos tenido mucha ayuda de nuestro Ayuntamiento, del CEDER Serranía de Ronda, del módulo de desarrollo, del LEADER que se ha terminado ahora... pero que también hemos tenido que poner mucho esfuerzo, porque hasta ahora, no hemos tenido un sueldo aún, llevamos tres años y medio... Mis compañeras tienen sus maridos, pero hombre, uno trabaja para algo también. Yo espero que para mediados del año que viene tengamos ya un sueldo. También te desmotiva mucho que llegue final de mes y tengas que poner dinero porque no hay para pagar la Seguridad Social, por ejemplo.

Que a veces no llega ni para cubrir gastos, ¿no?

Exactamente. Ahora últimamente sí que nos está llegando, pero que nosotros no hemos recuperado aún lo invertido, y además que hemos puesto muchísimo dinero, amén de los préstamos que hicimos...

El capital inicial, fueron créditos bancarios, claro...

Sí.

¿No les dieron subvenciones, ayudas...?

Sí, nosotras presentamos un proyecto al LEADER II, que nos lo concedieron. Pero claro, tú tienes que hacer todo el proyecto, pero aún nos tienen que pagar casi 600.000 pesetas al cabo de tres años y medio, porque aún no han llegado los fondos europeos. También nos dieron la renta de subsistencia, que es la Seguridad Social durante un año. Pero es que sacamos un préstamo de 8 millones, al mes teníamos que pagar 132.000, que nosotras nos constituimos en agosto, y el primer pedido salió para Navidad, y era un pedido de 60.000. También tuvimos la suerte de que ese año estuvimos en FEMMA, y ese dinero nos ayudó mucho. Pero claro, no sé si se hicieron 180.000, que no es mucho, pero cuando no hay dinero, eso es...

Me ha dicho que hicieron algún curso. ¿qué otros cursos hicieron?

Hicimos uno de mermeladas, después otro de conservas vegetales, otro de distribución, de contabilidad, de cooperativismo, de gestión de empresas, yo que sé... es que he hecho tantos cursos ya. Después tuvimos la gran suerte de que a los dos meses de estar constituidas como cooperativa, nosotras somos de una asociación, de ACA, que es Asociación Calidad Agroalimentaria Serranía de Ronda, y esta asociación dio un curso para todos los socios pero en nuestra cooperativa. Ahí aprendimos a hacer un montón de cosas, que nos abrieron otros horizontes. La cuestión es que a partir de ahí empezamos a hacer mermeladas, marrón glacé, cremas, y hacemos muchos experimentos, en el verano siempre hacemos muchos experimentos,

si salen bien los hacemos, si no, no. Por ejemplo, esto es un invento nuestro, son frutos secos en licor, al ron, es lo último que hemos sacado.

Veo que estáis constantemente diversificando.

Exactamente, nosotras siempre estamos mirando y buscando recetas, libros de cocina, y las cambiamos, les quitamos o les añadimos cosas, pero siempre con producto natural, no compramos nunca ni pulpa de ningún tipo, siempre con producto natural y fresco. Y los aditivos que tiene es solo especies, y nada más.

Me ha dicho que el capital inicial fueron créditos bancarios y ayudas que aún no han llegado.

Nos ha llegado parte. Pero tú ten en cuenta que para presentar un proyecto ya lo tienes que presentar cerrado, eso quiere decir que tienes que presentar las facturas pagadas. Entonces tuvimos que hacer un préstamo, y poner como aval nuestras casas, porque no teníamos otra cosa.

O sea que fue un riesgo enorme.

Exacto. Pero también todas creíamos mucho en nuestro proyecto.

Entonces el capital de partida fue el crédito y poco más.

Y nada más.

¿Hicisteis algún estudio de mercado?

En el curso que hicimos en Ronda, que duró cinco meses y eran cinco días a la semana, hicimos un estudio de mercado, y como éramos las que estábamos para constituirnos, ese estudio de mercado se hizo sobre nuestra empresa.

Porque ya teníais la idea de partida.

Desde el primer momento lo teníamos muy claro.

¿Os ayudó algún organismo para la gestión de las ayudas, el papeleo...?

La Escuela de Empresas y el CEDER de la Serranía de Ronda. Con cursos y todo tipo de información. Y por ejemplo cuando he venido a FEMMA y daban conferencias o talleres, que al principio había muchas, yo siempre estaba. Y cuando sentía que había alguien que me pudiera echar una mano, allí estaba yo preguntando lo que podía hacer.

Es decir que esto también tiene mucho de arrojo...

Yo soy muy tímida, pero cuando se trata de mi empresa..., cuando me preguntan por mi empresa pierdo toda la timidez, no tengo miedo en preguntar, me pueden decir que no y punto. También me ayudó que en ese tiempo yo era concejal, y quieras que no la política te ayuda a conocer cosas. Actualmente hay muchos cauces para las mujeres que quieren ser empresarias, llamas al Instituto, o a Asuntos Sociales, y allí te encaminan.

¿El IAM le ha ayudado?

A mí no porque no lo pedí, nuestro proyecto se orientó por otros caminos. Y además el LEADER era incompatible con otra subvención, si te subvencionan no puedes pedir otra más.

Yo me refiero más bien a ayudas de tipo informativo, orientación...

Entonces salió el Vivem, pero cuando fuimos nosotras, el camino ése prácticamente ya lo habíamos recorrido. También estábamos muy lejos de Málaga, a 120 kms, y el venir a Málaga me supone perder todo un día. De todas formas la Casa de la Cultura en Ronda tiene un Departamento de la Mujer, con quien tengo muy buena relación de antes, desde la asociación. Entonces si alguna cosa he necesitado pues voy, o llamo, y pregunto, es decir, cauces hay, y más ahora. Eso es importante.

¿Qué gestiones se tuvo que hacer para formar la empresa? (INEM, Ayuntamiento, etc.)

Actualmente llevo tres años y medio y aún estoy de papeleo. Si tienes que hacer algo lo tienes que dar de alta en Industria... Ya bastante teníamos con dar de alta en Industria, que ahora hay que darlo de alta en Agroalimentaria, en Seguridad Social que eso es otro apartado, en Registro Sanitario que es otro apartado... que cada organismo es diferente, ahora porque ya lo sé, si tuviera que empezar ahora, todas esas cosas ya las sé, y antes no las sabía.

Son muchos frentes legales los que hay...

Quizá, los viveros de empresas ya te orientan si empiezas con ellos, me refiero al Vivem, del IAM, pero nosotras empezamos sin eso. Pero yo siempre he tenido acceso a la información, y no me han cerrado nunca una puerta, al contrario.

Montar todo esto, y me refiero a los quebraderos de cabeza, el papeleo, el enfrentarse a un obstáculo tras otro, el estar mucho tiempo sin beneficio, eso es algo más que solo trabajar, es mucho más de hecho. Si tuviera que puntuar esto de 1 a 10, o sea no solo trabajar, si no el 'además', ¿qué puntuación le daría?

Yo siempre les digo a mis compañeras, que nosotras podemos hacer lo mejor del mundo, pero si no hay una buena gestión, no sirve de nada, y el poder venderlo... yo casi le daría el máximo. Si haces algo, por muy bueno que sea, y no lo puedes vender...

Además eso, no sólo el vender, el trabajar, sino también el tener espíritu de lucha, de entrega, el estar en la brecha a pesar de no ganar...

Eso es tremendo.

A eso me refería más bien, ¿qué puntuación le daría?

Si no hubiéramos puesto todo, o sea, aguantar ahí a pesar de todo, esto no hubiera salido adelante. Yo conozco otra experiencia de cinco mujeres, que hacían mermeladas, no me acuerdo del nombre, y empezaron a querer cobrar, y 'los proveedores ya cobrarán', y no acabó bien.

Vosotras no habéis cobrado ni un sueldo todavía en tres años y medio.

Ni uno. Es muy duro, pero es que si no hacemos así... Por ejemplo, yo tengo un pedido grande, y si no tengo circulante, y pido a cualquier empresa que necesito dos palés de tarros, o de fruta, por ejemplo 1.000 kilos de peras, y me lo dan aunque no les pague en ese momento, pero cuando yo cobro esa factura, el primer dinero es para ellos. Al principio nadie te cree, pero luego ya ven que los primeros en cobrar son ellos, lo que estamos intentando es también cobrar nosotras.

Veo que hasta ahora habéis funcionado con la confianza de los proveedores.

Exactamente, pero en tres años ya estamos casi saneando la empresa, y ya vamos a empezar a cobrar aunque sea un sueldo pequeño.

Veamos un poco la historia de la cooperativa. De los miembros actuales, ¿cuáles han sido fundadores, es decir, cuáles han estado en la cooperativa desde los inicios?

Las tres. La formamos con cinco. Como te he dicho, una chica, que sigue teniendo muy buena relación con nosotras, pero siempre fue de número. Y otra chica que, cuando empezamos tenía un niño y una niña pequeños, que se los cuidaba su madre. Al cabo de un año enfermaron y murieron los padres, ella quedó psíquicamente enferma, ha estado un año y medio sin trabajar. Se incorporó en mayo, pero cuando los niños no tenían colegio no venía, y eso me creaba malestar porque hay otra chica que tiene un bebé con ocho meses, y ésta sí que viene a trabajar. Entonces ella podía decir que si Rosario viene 4 horas a trabajar, pues yo también me quedo en mi casa. Y entonces, bueno hay una persona, el presidente de ACA, y me aconsejó que cortara el problema, y llamé a Rosario y le pregunté directamente si iba a venir a trabajar, me respondió que no podía dejar a sus hijos por ahí, y menos sin un sueldo seguro. Le dije que se lo pensara, hicimos una asamblea y dimitió. Nosotras quedamos en que se le pagará lo que se le debe, tenemos un plazo de cinco años. Si en esos cinco años hay trabajo y ella puede, se reincorporará, pero como una socia nueva. Ella estuvo desde los inicios, puso también su casa de aval.

En caso de que se vaya un socio, tenéis un plazo de cinco años para devolverle su parte.

Exacto. Además nosotras el segundo año tuvimos que hacer un préstamo personal porque la fábrica se hundía, un préstamo personal de 600.000 pesetas, cada una. Para sanear un poco, porque se cerraba si no se hacía. Ella también lo puso, y ahora cuando hicimos la asamblea, la cooperativa asumimos ese préstamo. El resto del dinero, 800.000-900.000 que pusimos cada una en los inicios, se lo devolveremos en cinco años.

Vosotras pusisteis ese dinero además del aval de la casa para el crédito bancario.

Y el aval, sí. Todas lo hicimos.

En la misma línea de lo que acabamos de hablar, cuando se constituye una cooperativa, ¿se exige que los estatutos reflejen medidas en caso de disolución de la cooperativa? ¿habéis pensado qué se podría hacer con todo lo invertido, capital, local, maquinaria, etc., en caso de disolución?

No creo que llegue eso. Piensa una cosa, allí hay muy poca cosa, hay muy poca maquinaria, hay una cámara que vale mucho dinero, pero si lo quieres vender... no se puede vender (es una cámara frigorífica, de construcción, la cámara de obra y el motor montado). Lo que hay es un stock de productos de cinco millones. Eso se hará un balance, y se reparte. Se pone en los estatutos, pero yo espero no verlo.

Ya que estamos hablando de previsiones para el futuro, ¿cómo está el tema de las nuevas generaciones? ¿ven en las hijas, sobrinas, alguna intención de entrar a formar parte?

Mi compañera, que es la que me sigue en edad, con 40 años, tiene dos hijos con 20 y 21 años, y de momento van por otro camino. Mi otra compañera tiene un bebé de 8 meses. Y yo tengo mis hijas casadas en Barcelona, yo soy catalana, y no creo que vengan aquí. Yo no me lo he planteado nunca, yo lo que quiero es que aquello crezca y que haya trabajo para la gente del pueblo y punto.

¿Ustedes realizan las labores de contabilidad, contactos con la Administración, marketing...?
¿Contratan estos servicios?

Lo hago yo, ya te he dicho que algo entiendo de contabilidad. Pero tenemos un contable que viene una vez cada..., cuando viene el trimestre del IVA, o del impuesto que sea, viene al despacho y se hace. Pero tampoco cobra, se le van contabilizando los días que viene pero que cobrará.

¿Tardó mucho tiempo en hacerse realidad su idea? ¿Cuánto tiempo pasó desde que se le ocurrió hasta que empezó a trabajar?

En el 94 empezamos nuestra idea, en el 25 de mayo del 94, y nos constituimos como empresa después de muchos cursos el 7 de agosto del 97.

¿Qué hizo en ese tiempo?

Cursos de formación. Y además empezamos a elaborar mermeladas, que las vendíamos, en el primer FEMMA vinimos que no teníamos ni empresa ni nombre, con unos trapitos en los tarritos, y llamé a Diputación (ya te he dicho que yo era concejal), y les dije que nosotras queríamos crear una empresa pero no éramos nadie, ni teníamos nombre, pero que hacíamos las mermeladas. Y nos dijeron que teníamos un stand. El dinero que ganamos en ese FEMMA lo invertimos en aparatos de análisis, como un 'pehachímetro', para analizar nuestro producto, porque habíamos aprendido a hacerlo en Palma del Río, pero no podíamos analizarlo. Después compramos un palé de tarros, vendíamos en ferias pequeñitas, en el barato de Ronda, y si sacábamos 15.000 pesetas, pues lo invertíamos en más fruta para probar cosas nuevas. Por ejemplo la inversión inicial, que era de 500.000 cuando nosotras empezamos, lo teníamos en valor, no en dinero.

¿Cómo lograron sobrevivir, si no tenían sueldo, teniendo incluso que poner dinero..., hacer frente a tanto gasto?

Mis compañeras tienen sus maridos que trabajan, y yo tengo mi pensión.

Me ha dicho que espera ver resultados pronto.

Sí. Ahora en muy pocos días vamos a empezar una línea ecológica para exportar, porque del extranjero nos piden producto pero que sea ecológico, y nosotras hacemos todo el proceso ecológico, sólo que los productos, la fruta no lo es, y vamos a empezar por ahí. Y ya te digo que empezamos con ocho productos, y ya tenemos pues cerca de cuarenta.

Veo que tenéis productos 'diet', dietéticos.

No, eso no es 'dietético', son bajos en azúcar, que no es lo mismo que dietéticos. Están hechos con fructosa, que es azúcar de zita, y eso tiene menos grados que la mermelada normal. Tiene 28° de azúcar, cuando una mermelada normal tiene 45° más o menos.

¿Y lo hacéis desde el principio?

No, desde hace un año. Pero no es una línea que se venda mucho.

La línea por la que apostáis es la de los ecológicos.

Sí, para exportar, porque aquí no se valora demasiado.

A menudo ocurre que, cuando se inicia una aventura empresarial de este tipo, es preferible comenzar tanteando el terreno, ver primero si se funciona bien, y luego se da el paso a la

constitución de la empresa. En este caso, ¿se empezó desde el principio siendo una cooperativa, o primero se hizo un taller...?

Empezamos desde el 94 aproximadamente haciendo mermeladas sin nombre, como emprendedoras, reinvertiendo constantemente en técnica y experimentos, hasta que se constituyó como empresa en el 97.

Y, ¿siempre ha sido una cooperativa, o se han probado otras formas de funcionamiento hasta llegar a lo que es hoy?

Siempre cooperativa.

¿Cuáles son las ventajas de estar constituida en forma de cooperativa?

El motivo fue que no queremos que haya nadie que sea más uno que otro, y que si hay un duro de beneficio, a repartir, y si hay un día duro de trabajo, pues también a repartir.

Lo digo porque, en otras cooperativas que he entrevistado, me dicen que el compromiso de un socio no es el mismo que el de un trabajador.

No.

Son muchas horas de trabajo que no se cuentan, y de pensar y quebrarse la cabeza...

Nosotras hemos trabajado muchos sábados, y por ejemplo ahora estamos en la temporada de las castañas, del marrón glacé, y la hora de salir del trabajo es a las siete, mientras que nosotras hemos salido muchas veces a las nueve, a las diez, y más.

Horas de más que no se contabilizan...

Porque claro, allí lo que hay es de las tres... Lo que pasa es que, aunque sea una cooperativa, debe haber una persona...

Como me decía antes, para firmar, el papeleo, atender proveedores, clientes...

Exacto.

Y supongo que también para mediar o tomar decisiones cuando haya desacuerdos, o roces...

Bueno ahí tenemos una cosa muy clara, y es que cuando hay una asamblea, nos decimos todas las verdades, y sobre todo, yo lo pido siempre, porque somos humanos y yo puedo hacer las cosas como a mí me parezca bien, y a lo mejor a las otras no les parece. Entonces yo prefiero que me digan que 'mira Rosa, cuidado con esto', o yo les pueda decir lo mismo. Lo malo de la cooperativa es que tienes que ser empresaria y trabajador, y no todo el mundo tiene la mentalidad de empresaria, pero bueno se compensa una cosa con otra. Es fundamental que haya mucha confianza entre las compañeras.

Y mucho de diálogo también.

Es fundamental, yo lo pido siempre.

Pero no siempre es fácil.

No lo es, no.

Tener que ponerse de acuerdo personas que en definitiva son cada una de una manera de ser...

Y que por ejemplo a veces hay cosas que para mí pueden ser muy importantes y para otras no, o a la inversa.

¿Alguna vez habéis tenido un problema concreto derivado de esa dificultad?

Yo en cuanto me parece que hay algún problema, convocamos una asamblea, bueno no convocamos porque estamos todo el día juntas. Mira yo siempre llego la primera al despacho, y cuando me parece que hay algo les digo que se sienten y les planteo el problema. A veces no gusta, pero bueno.

Pero hay diálogo.

Sí lo hay, porque claro, a veces es una tontería, pero si no se dice, te encuentras caras largas, y la mente es muy libre de pensar cualquier cosa, de lo que a lo mejor es una tontería, a lo mejor se ha peleado con el marido, por decir algo, y te pones a pensar qué has hecho, qué no has hecho... Se aclaran las cosas y punto.

Pero no en todos los sitios se puede hacer. Usted cree que es imprescindible.

Sí, si no se hace no se puede, es imprescindible. Aunque yo siempre soy la que... digo las cosas muy claras, esto no me gusta, y se tiene que cambiar, y si no que me lo expliquen, y ya está.

Entonces, ahora mismo repartís lo poco o mucho que tengáis de beneficio.

Todo lo que somos capaces de elaborar no somos capaces de vender, porque yo no estoy todo el día en la calle, llevo el despacho, trabajo en los productos, y no puedo estar todo el día en la calle, estoy mucho pero no puedo estar más, y tendría que estar todo el día. Nosotras hasta ahora no hemos podido hacernos con un buen comercial que haga ese trabajo en la calle.

Entra dentro de las expectativas tener un comercial.

Exacto, pero es que vale mucho dinero tener un buen comercial, y tienes que encontrar un comercial que lleve alguna cosa parecida a lo que haces, porque no te va a trabajar sólo a ti. Los buenos comerciales valen mucho dinero, tienen las carteras llenas. Hemos encontrado malos, que nos han hecho más mal que bien.

¿Tienen ustedes el mismo ritmo de trabajo todo el año, o hay temporadas en las que necesitan más mano de obra?

Nuestra época más fuerte es desde octubre, octubre, noviembre, diciembre, porque nuestro producto se utiliza mucho en la campaña de Navidad, hacemos mucho producto como regalo. Y después, normalmente en primavera que vienen muchas promociones, el año pasado entramos en la promoción nacional de Erosky, tengo que decir que eso nos salvó la empresa el año pasado, y ahí estamos. El verano es crítico para nosotros, parece que el teléfono cría telarañas. No se vende, porque ¿quién come tostadas en verano? Estamos creando cosas para cubrir esa etapa.

¿Qué tipo de cosas?

Estamos haciendo licores, también empezamos con la hostelería, estamos empezando a elaborar productos para hostelería. Este bote grande es para hostelería, son peras al vino, y esta presentación no tiene nada que ver con lo demás.

Se refiere al tamaño...

Sí, es de dos kilos aproximadamente, y sale a 1.200, mucho más barato que los pequeños, llevamos dos meses en hostelería. Es más barato también porque la boca es más ancha y es más fácil el envasado.

¿Cómo entrasteis en contacto, por ejemplo con la promoción del año pasado que os salvó?

A través de FEMMA, hablamos con Diputación, con el sector de Turismo, nos hicieron una entrevista, y entramos.

Es decir que la Feria...

Es que la Feria, viene bien lo que puedas vender, pero no es eso, sino la propaganda, darte a conocer, después te llaman porque han comprado un bote de lo que sea y les ha gustado, y tienen una tienda... Y eso. Y yo he estado en muchísimas, he estado en una de Segovia, con las mujeres rurales de Segovia. Allí hicimos un acuerdo con COPEMUR, que es la federación de la mujer rural a nivel al menos castellano, y lo que hicimos fue... como si fuéramos socias de ellas, que para entrar tienes que pagar 200.000, y entonces ellas nos compran nuestro producto como si fuera de ellas.

Es como una red.

Sí, digamos que es como una red de cooperativas, que tienen las de su zona, pero nosotras hemos entrado ahí, y ahora nos piden cosas para Navidad... ellas lo venden, y es una manera. Y eso fue a través de una feria, que me invitaron y fui.

¿Y qué otras ferias...?

Yo me apunto a todas las que no cuestan dinero, porque ahora por ejemplo se ha hecho una muy interesante en Torremolinos, pero el stand costaba 120.000, y mantenerme de alojamiento y comida. FEMMA pone el Centro Cívico al servicio de las participantes, allí se alojan y comen, y yo tendría que vender dos millones. Dijeron que había subvenciones, ayudas, las tienes que pedir, y yo ya estoy escarmentada, cuando tienes que pedir tantas cosas... Ahora por ejemplo, en la Feria de los Pueblos sí que compramos un stand, porque valía 45.000, no era muy caro. Eso fue en junio, y ése, como yo tengo muy buena relación con el Ayuntamiento, yo me iba al Centro Cívico, y dormía y comía allí, con lo que mantenerme no te costaba nada. Es que sino no puedes aguantarlo. Hemos ido a Fitur, no nosotros, sino en el stand de Ronda, el área de Turismo siempre se lleva productos nuestros, para dar a conocer lo de allí. Hubiéramos querido ir a la de Barcelona, pero esas ferias cuestan mucho dinero, el transporte, el mantenerme, el stand... no puede ser actualmente.

Si necesitáis más mano de obra en un futuro, ¿tenéis pensado contratar trabajadores, o preferís que entren como socios?

La cooperativa tiene una cosa, que tú puedes contratar durante un tiempo a la persona, pero yo lo que quisiera es que entraran como socias, por todo lo que te dije antes del compromiso. De todas maneras si hemos tenido algún pedido fuerte y hemos necesitado que nos echaran una mano, hemos tenido alguna vez a alguien haciendo horas, pero hasta ahora, no puedes pensar, hacer que alguien se haga socia si tú no le puedes ofrecer un sueldo, además tiene que poner un dinero como nosotras, si quiere tener la igualdad, tendría que equipararse a nosotras en la inversión.

Entonces, alguna vez habéis contratado a alguien.

Muy poco, muy poco, y muy puntual. Además, hicimos nosotros un curso a través de la Asociación, y tenemos gente formada que podría entrar mañana mismo, gente que sabe casi tanto como nosotras. Ya tenemos unas personas que sabemos que encajan perfectamente. Porque tampoco puedes meter a cualquiera, allí somos más que una familia, son muchas horas juntas, no es lo mismo un trato así que un trato de trabajo. La verdad es que tenemos gente así que está preparada y encaja con nosotras.

¿Tenéis entonces una especie de perfil de la persona que encajaría...?

El perfil que tenemos es el trato que hemos tenido con esa persona, y la forma en que responden.

Es decir que no sólo es que sepan hacer el trabajo y lo hagan bien, sino también la actitud.

Sí, la actitud. Nosotras cuando vino ese pedido tan grande de Erosky, estábamos dando ese curso, y les dijimos que había surgido esto, si nos querían ayudar. Unas dijeron que sí, pero si nosotras nos íbamos a las doce de la noche, ellas también. Y les dijimos que cobrarían cuando nosotras cobrásemos el pedido. Y la verdad es que nos pagaron a los cinco meses, y no nos dijeron nada. Y contentas de que les podamos llamar otro día. También hay otras que, mientras yo esté allí no entran más, por cosas, ¿no?

Le iba a preguntar por el volumen de facturación, pero me imagino que no tendréis...

Te puedo decir el año pasado, que estuvimos rozando los 10 millones. Pero claro, es lo que te decía, al principio teníamos una forma de tarro, y ahora tenemos siete, y eso es inversión que hay allí. Pero ya vamos a empezar a rendir.

Ahora por ejemplo, ¿habéis notado que ha subido el volumen de facturación?

Este año ha estado bastante flojo, porque no hemos tenido la promoción que tuvimos el año pasado de Erosky. Se ha hecho pero a nivel andaluz.

¿Qué infraestructura tiene la empresa? ¿Local? ¿Propio/alquilado?

El local es del Ayuntamiento, que nos apoya de esa forma, con un contrato según el cual hasta que no tengamos beneficio no vamos a pagar alquiler.

¿Y la maquinaria? Porque lo vuestro es artesanal, pero habrá algo mecanizado.

Sí, autoclave, los fregaderos y la mesa de acero inoxidable, una cámara que antes hemos dicho, que hace un año costó un millón y pico, para la fruta. Tuvimos que hacer una reestructuración, porque aquello había sido una fábrica de piel, y Sanidad nos exigía alicatar todas las paredes; se compraron las mesas; hay cuatro fregaderos grandiosos de acero inoxidable; hay un autoclave, para esterilizar; los aparatos de análisis; preparar los almacenes con estanterías, pero no tenemos más maquinaria que ésa.

¿Cree que, manteniendo la línea de producto artesanal...?

Todo se puede mecanizar, pero por ejemplo, cuando a mí me preguntan si se han pelado las pelas a mano... porque si hay alguna mal lo ves, una máquina no, las pasa todas. Entonces, se valora más el producto.

Entonces, aunque pudieran mecanizar ciertas actividades, no lo harían.

Por ejemplo hay unas pailas, que elabora la mermelada sin tener que estar tú allí en la olla, las pailas van con su motor, tú echas la fruta y el azúcar y se va haciendo mientras tú estás haciendo otra cosa; hay envasadoras y etiquetadoras automáticas... Pero como no hay posibilidades, ni lo hemos pensado. Eso se puede hacer. Lo que pasa es que el espíritu de esta cooperativa, es crear empleo, entonces si meto maquinaria, quito mano de obra.

Ya, pero lo decía también por la rentabilidad.

Entonces, tienes que jugar con la rentabilidad también, combinar ambas cosas. Pero, ante la posibilidad de que entre una persona, o una máquina, entra la persona, al menos mientras yo esté de presidenta. Es mi espíritu.

Iba a preguntar por el diálogo, pero ya hemos hablado antes de ello. De todos modos, además de lo que hemos hablado, de la importancia que debe tener el diálogo, se me ocurre que hay otro aspecto más, y es que coordinar a personas diferentes debe ser aún más difícil cuando se trata de mujeres, que tienen un mundo detrás, por aquello de las responsabilidades domésticas. ¿Cree que es más difícil en ese sentido poner de acuerdo a mujeres que a hombres? Vamos, es mi impresión, ¿usted qué cree?.

Yo no lo sé, pero por ejemplo cuando hicimos los cursos de formación, dos de las personas que en principio iban a formar parte, eran incompatibles, tanto que una se fue.

¿Por carácter, o...?

Yo no lo sé, ella dijo que no podía estar esperando que esto funcionara, hablo del 94, que ella tenía que ganar un sueldo, y se fue. Pero que eran incompatibles ellas dos, no trabajaban nunca juntas, y se fue.

Quizá se quitaron un problema de encima.

Ajá. Pero que, cuando hay una mala relación, hay una mala relación. Pero vaya, hay que trabajar en la cooperativa, y trabajar en casa, porque no hay más remedio.

Pero por ejemplo, la que tiene el bebé, ¿alguien le ayuda?

No, le llevan el niño a veces su padre o su madre, pero nada más. Y yo, los domingos es cuando me pongo en la casa.

¿No hay en el pueblo servicios como guarderías, o algo parecido que pueda aliviar...?

Ten en cuenta que en el pueblo somos muy pocos, en invierno somos 800 a algo así. Ester porque tiene su madre, su suegra, otro día se trae el niño a la fábrica... Ese servicio hace falta, pero claro, hay muy pocos niños, en parvulitos no sé si hay diez niños. Esos servicios sí que se demandan en el pueblo, pero no van a poner una guardería para cuatro niños.

El radio de acción de la empresa, por lo que me ha contado, es toda España.

Todo lo que podemos abarcar. Hay productos en Barcelona, en Madrid, Sevilla...

¿Pero fundamentalmente en la comarca?

Más en la provincia.

¿Los planes de futuro? Ampliar, el local....

De momento el local es grandioso, allí hay espacio para que trabajen perfectamente diez personas. Además utilizamos media nave, y aún queda la otra media, que yo ya la tengo pedida. Y aunque no sea nuestra también la utilizamos, tenemos los pales de tarros allí fuera. Osea que tendría que crecer mucho la empresa para que nos faltara espacio.

Habéis diversificado la producción para hacer frente al verano...

Por lo pronto actualmente tenemos tres salas que son almacén, dentro de la nave, porque lo ecológico tiene que tener su almacén, esto otro, y otro que tenemos de palés ya terminado. Y ahora tenemos que hacer uno pequeñito para los licores, que tampoco pueden estar juntos.

¿Hay algo que le cree malestar de cara al futuro, alguna debilidad por la que piense que puede tener problemas? Por ejemplo la competencia desleal de actividades clandestinas...

Bueno esa debilidad existe, por ejemplo yo veo en algunas tiendas que hacen cerezas en aguardiente, cuando tú tienes que hacer unos registros sanitarios, tienes que tener una etiqueta, y la verdad es que no llevan nada. Pero nada, es muy poco.

En la zona, ¿no hay nada parecido que les pueda hacer sombra?

Es que, en la zona lo que hay es chacina, no hay nada parecido a lo nuestro. Los de Benalauría, que tienen un producto, castaña, y están tocando algo de fruta.

Entonces, en la zona el producto se vende bien, tiene aceptación...

No. Se vende bien en los puntos turísticos, en la Serranía no hay costumbres de tomar mermeladas, ni postres, ni mucha fruta, sino todo lo contrario.

Es decir que tienen sus puntos de mira más hacia el norte u otras zonas.

Nosotras vendemos en muchos puntos que hay turismo, como Grazalema, puntos de información, que va mucho turismo y compra. Pero en el pueblo no vendemos ni 10 tarros al año.

Y luego lo de los hoteles.

¿Lleváis mucho tiempo en esta línea de la restauración?

Llevamos unos dos meses. Me conocieron en una feria, y vinieron y me preguntaron si el producto lo podíamos sacar en grande, y les dije que sí. Pedimos cien tarros, hicimos la prueba para ver en cuánto salía los costes, y a partir de ahí lo sacamos. Te puedo decir que aquéllos los vendemos a 650, que llevan seis o siete peras, y éstos a 1.100. Esto tiene más el etiquetado, el envasado, y en cambio el grande, con la boca ancha se envasa rápido. Ves que con el mínimo de costes, tú tienes que mirar que en hostelería y restauración miran mucho los costes.

Sobre la integración con el entorno... ¿dónde compran los tarros?

En Dos Hermanas. También en Córdoba.

¿Aquí no encontráis a buen precio?

Es que no hay otras.

Lo que es la materia prima, sí es de la zona, ¿no?

Si, nosotros todo lo que podemos encontrar en la zona lo compramos. Y si no, pues vamos a los mayoristas de fruta.

¿Y el etiquetado?

La primera imagen que creamos, que como verás es otra, tanto de la cooperativa como de la marca, que es 'El Melar', eso nos lo creó una empresa de diseño, pero que después con ese diseño lo hacemos en una imprenta que hay en Ronda. Yo soy partidaria de trabajar en nuestra zona. Por ejemplo, hay una cosa que no hemos traído, un pack de tres botes pequeños, presentados en una estructura vertical de madera, porque no nos quedaba. Este pack que lleva tres tarritos, eso nos lo hace un chaval del pueblo, y yo le apremio porque nos tiene siempre sin packs, pero bueno, si encargamos 1.000 packs, pues eso que gana él.

De modo que siempre procuráis que se quede en la zona.

Sí, es que está muy deprimida la zona. Después el membrillo por ejemplo, el año pasado nos surtimos con lo que tenían en el pueblo, si uno nos traía 100 kilos, otro 50, llegamos a tener 1000 kilos de membrillo en la cámara. Y si hay algún jornal que hacer, pues también se queda en el pueblo.

¿Pertenece a alguna asociación, federación...? ¿A cuál?

A la de ACA, y la red de Segovia.

¿Qué servicios les proporciona? ¿Qué ventajas tiene para ustedes?

Pues los de Segovia no es que me compren mucho, pero si me compran 200.000 al año, buenas son.

¿Y cómo los transportan allí?

Todo lo mandamos por transporte que nosotras pagamos. Porque no tenemos más que una furgoneta, porque hasta ahora con mi coche.

Pero, ¿sois vosotras mismas las que lleváis...?

El transporte, cuando es un pedido, lo mandamos por transporte. Ahora cuando voy por la Serranía y me piden aquí una cajita, allí otra, pues lo llevo yo, si no, no compensa.

¿Tiene tiempo libre?

No. Me absorbe por completo. Si salgo a las 8:30 de mi casa, al mediodía voy y como cuando estoy allí, a las 16:00 empezamos de nuevo, y llego a las 20:00 de la noche, pues no tienes tiempo ni ganas. Y los festivos sí que tengo más tiempo, pero aprovecho para hacer en la casa lo que no he podido hacer durante la semana. Además en el pueblo hay poco movimiento, y como no salgas del pueblo no encuentras nada que hacer. Y claro, como estoy ya tan harta de coche, cuando llega el fin de semana lo que quiero es dejar el coche. Pero espero tener más tiempo libre cuando esto coja unos horarios más normales. Lo que pasa es que me han dicho que eso es una utopía. Lo que sí hago es, ahora en Navidad, haya trabajo o no, yo me marcho la víspera de Navidad y no me vuelvo hasta Reyes, para estar con mi familia en Cataluña. En verano ya lo que hacemos es turnarnos para coger vacaciones, una semana. Pero en verano se puede hacer fiesta porque no hay tanto trabajo.

De todos modos, a pesar del bajón del verano, vosotras trabajáis todo el año.

Sí, porque a lo mejor viene una partida de melocotón, o por ejemplo en abril-mayo se tiene que hacer toda la fresa, porque después ya no hay o es muy cara. Nosotras aprovechamos la temporada de la fruta, cada época tiene su fruta adecuada. Pero claro, a lo mejor en vez de estar todo el mes elaborando lo mismo, estamos quince días con lo mismo, y así tenemos stock.

La única vez que habéis trabajado contrarreloj ha sido lo de Erosky.

Exacto, yo nunca he trabajado más horas, ni he estado tan cansada en toda mi vida. Además con el reto de que tenían que estar 20 palés de producto en un mes y medio, facturamos más en ese mes que en todo un año. Y recuerdo que el último día, vino el camión de transporte, y rompió 10 cajas de peras al vino, el último día, el lunes, y a las 17:00 de la tarde se tenía que entregar todo. De modo que las elaboramos el lunes por la mañana, y al mediodía estaba yo con mi coche y mis 10 cajas aquí en Málaga. Fue algo muy emotivo, un camión inmenso lleno de nuestro producto. Es que te hablo como si fuera un hijo mío.

Es que es normal, lo habéis parido entre todas.

Ya te digo.

Pues Rosa, muchísimas gracias por tus palés de paciencia.

Ja, ja... De nada.

40) S.C.A. COLORES
Diciembre de 2000. Ronda.
M^a Carmen. 35 años

Mari Carmen es la directora de esta escuela de educación infantil. Ella y cinco socias integran la plantilla de la empresa, que adopta la forma jurídica de cooperativa.

Se trata de una escuela infantil donde tú eres la gerente, ¿no?

Sí, bueno hago la función de la dirección, de directora de la escuela, pero hacemos de todo. Yo no tengo dedicación exclusiva, somos seis y otra muchacha que nos echa una mano en la cocina. Hay seis aulas, cada una de un grupo de edades, de 0 a 1 año, de 2 a 3..., hasta los 6 años, y cada una de nosotras se encarga de un aula, y como no nos podemos permitir tener alguien en dedicación exclusiva, entonces yo estoy liberada un día, los miércoles, que es cuando me dedico a la dirección. Que hoy también me ha fallado la suplente. Y ese día hago las cosas de oficina.

Entonces la labor de oficina la haces tú un día a la semana.

Es algo rotativo, los cargos son por cuatro años, porque nadie quiere esta función, tienes que estar de cara al público, llamar a los impagos... no es una tarea muy agradable. Lo nuestro son los niños, ninguna es especialista en contabilidad ni nada, y lo hacemos lo mejor que podemos. Yo llevo un año, pero la verdad es que no me gusta. Yo no valgo para regatear, ni presionar... la verdad es que a mí cualquiera me convence. Pero se va haciendo, se va aprendiendo. Yo empecé en octubre del año anterior, tuve un niño y me incorporé de la baja maternal en octubre, de modo que llevo el curso anterior y lo que llevamos de éste, prácticamente un año.

Además de esto, haces de todo.

De todo, todas hacemos de todo, limpiamos cristales, lo que sea. Antes tuvimos una persona que limpiaba, pero en vistas de que la educación no es rentable, tuvimos que prescindir de ella. Es que la educación, como no tengas algo concertado... con la cuota de los padres no hay para todo. Ahora sí tenemos una subvención de la Consejería de Servicios Sociales, para mantenimiento del centro. Es muy pequeña, para familias con bajos ingresos económicos, entonces ellos miran el número de familias que tú tienes, el número de rentas bajas, según lo que tengas te dan más o menos. Y el dinero se destina a mantenimiento del centro. Este año ha salido en este Ayuntamiento, en la Delegación de Asuntos Sociales, una nueva partida para madres separadas, solteras, para familias monoparentales. Todavía no ha entrado en vigor, porque forma parte de los presupuestos de 2001, se supone que en enero también... con ello las madres o padres de familias monoparentales tendrán más facilidades para tener a los hijos en este tipo de centros, y nosotros tendremos más niños, esperemos que sea así. De todas maneras estamos aquí de paso, llevamos 11 años, pero esta casa no reúne las condiciones... porque aunque es grande, tiene 350 metros más o menos, pero no deja de ser una casa, no tiene mucha zona libre, nosotras la tenemos lo mejor acondicionada que se puede, pero a partir de 2001 la LOGSE te va a exigir el 1004, una serie de requisitos, como determinados metros por niño, etc. Hemos comprado una parcela de equipamiento educativo de 2.000 metros, y estamos en ello, hemos presentado el proyecto, pero ahora estamos liados con el préstamo, de Bancos, etc.

Lleváis 11 años, ¿desde el principio sois cooperativa?

Llevamos desde el 89. Al principio éramos una asociación sin ánimo de lucro. Esto salió de un curso formativo ocupacional, subvencionado por el Fondo Social Europeo, y se hacían prácticas. Era gratuito, pero además cobrábamos 20.000 al mes, tenía prácticas... Aquí en Ronda no había ninguna escuela infantil, había una guardería de Unicaja, pero era sólo guardar niños y no nos gustaba, nosotros queríamos que hubiera una escuela infantil, que

tuviera su programación, y su metodología de trabajo, que estuviera mejor organizado, no agrupados... Seleccionaron a doce personas, todos maestros, y la monitora era psicólogo, es Margarita, que luego se quedó con nosotros. Éramos doce en principio. Hicimos las prácticas en Granada en las distintas escuelas del Patronato de Granada, cooperativas... Cuando terminamos el curso, quien quiso seguir hicimos una asociación al principio, alquilamos una casa y se quedó pequeña, a los dos años nos trasladamos a ésta.

¿Erais todas mujeres?

Había un hombre, pero se retiró a la hora de alquilar. Es que ya parecía todo muy serio, con un procurador que hizo el contrato, tuvimos que poner dinero nuestro... Antes de terminar el curso ya teníamos abierta la escuela, con lo que ya teníamos algunos clientes. No podíamos cobrar a esos niños porque todavía estábamos becados. La verdad es que ni me acuerdo de dónde salió el dinero al principio, me parece que quedaba algo de los fondos del curso.

La idea surgió a raíz de un curso, pero vosotras ya erais maestras. La motivación fue en principio que aquí no había escuela infantil, y vosotros teníais la inquietud de hacer algo más serio, no un 'guardaniños'.

Y que tampoco se cubrían todas las necesidades de las madres trabajadoras, porque horarios desde temprano no había ni hay, nada más que aquí, ni tampoco se admiten bebés, excepto aquí.

Vosotras de algún modo tratáis de cubrir las necesidades que antes no... porque los horarios por ejemplo...

Abrimos desde las 7:45 hasta las 21:00.

Bueno pues la idea en principio fue dar salida a vuestra formación, y también cubrir la laguna que había en cuanto a educación infantil. La idea fue en común, de los doce que formaban el grupo, ¿no? Es decir que no se le ocurrió a alguien en concreto que animara al resto.

Sí, en común. Además el curso era de escuela infantil, y las prácticas eran para ello, fuimos a congresos...

Además de vuestra formación universitaria, ¿qué otra formación tenéis, cursos, congresos... aunque no sea exactamente de magisterio, pero que os haya servido para este trabajo? Incluido contabilidad, informática...

Hemos participado incluso con los niños en un congreso de educación infantil mundial que hubo el año pasado en Ronda. Participamos en la inauguración y en la clausura, hicieron una escena plástica con todas las banderas de los países que venían, un desfile... lo organizamos nosotros pero la Universidad pagó los gastos. Cursos tenemos de todo, porque en FAECTA se organizan cursos de formación, por ejemplo tienen uno semipresencial, que lleva cuatro años funcionando, sobre diseño curricular, es innovador, ahora mismo no hay nada parecido en educación infantil y lo estamos llevando a cabo nosotras junto con Begoña Salas que es la coordinadora. En FAECTA la rama de educación es FECAE, y se intenta hacer un modelo educativo, porque normalmente se le da más importancia a los conocimientos que a las actitudes de los niños, las capacidades... entonces intentamos que se le dé la misma importancia, desde chicos intentamos trabajar las actitudes, hacen sus técnicas de relajación... incluso hemos dado cursos nosotras a maestros, Gloria, una de nosotras, ha dado cursos en el CEP (Centro de Profesores) de Marbella. También hay una asociación de escuelas sin ánimo de lucro, una coordinadora a nivel de Andalucía y a nivel provincial, con cursos de diseño curricular, etc. Tenemos cursos básicos de informática, contabilidad, marketing, pero la verdad es que el rodaje en llevar una empresa nos falta.

Vosotras además de vuestra formación en educación, también tenéis algo de gestión, contabilidad, aunque sea lo imprescindible.

Sí, algo tenemos, pero necesitamos un gestor que nos lleve los papeles, porque nosotras no tenemos ni tiempo. Ya hemos echado mano del gestor, también de FAECTA, que nos hace por ejemplo los proyectos para la ampliación que vamos a hacer, nos gestionan para la Consejería de Trabajo, para Diputación... ellos nos lo gestionan. Para proyectos, ayudas y demás, FAECTA, y la parte educativa, FECAE, que es la rama de educación. Y el gestor para la contabilidad. Porque nosotras no podemos, por tiempo y por falta de preparación: hace falta alguien que tenga una formación específica en cada tema; la educación es algo que no es productivo, no hay alguien que esté puesto en cómo orientarte, por donde tienes que tirar, a quién acudir... Por ejemplo, cualquier proyecto que tú mandes a Diputación, casi siempre dejan fuera lo que es educación, empiezan a eliminar porque no tienen presupuesto, y lo primero que quitan son los proyectos de educación. Y en Málaga todavía, porque nosotros trabajamos más con Málaga que con Sevilla, en Málaga todavía se puede conseguir algo, pero en Sevilla... Y la sede de la Consejería de Trabajo está en Sevilla, quizá al ser más amplio en sus funciones que Málaga (que sólo es una delegación), tenga más cosas que hacer, y si tiene que descartar algo descartan educación. Y es triste, porque se supone que a la madre trabajadora le tienen que ayudar, pero nada.

¿Con qué medios contasteis al principio? Ahorro personal, créditos bancarios, subvenciones...

En principio estuvimos tres años como asociación, ya no podíamos estar mucho tiempo más como asociación y decidimos hacer la cooperativa, nos la gestionaron a través de la Escuela de Empresas (porque a FAECTA nos asociamos más tarde), que entonces no funcionaba como tal pero había un departamento en el Ayuntamiento. Ellos nos hicieron los estatutos, y recibimos la renta de subsistencia. Lo que pasa es que, como no estábamos informadas, cometimos el error de no reflejar en los estatutos nuestra condición de mujeres, el hecho de ser una cooperativa integrada sólo por mujeres, y eso nos hubiera dado una ayuda mayor, en vez de cobrar 750.000 por cada mujer, cobramos 500.000. Eso estuvo dos años en vigor, dentro de esos dos años entramos nosotras, pero no lo sabíamos, la persona que nos lo hizo tampoco.

¿En aquella época había Instituto de la Mujer? A lo mejor si hubierais acudido allí, os hubieran asesorado bien sobre las ayudas específicas a mujeres.

No lo sé, en Málaga dicen que funciona muy bien, pero aquí en Ronda... Ahora sí hay una oficina, pero nos han dicho que en Málaga va mejor.

Quizá entonces no hubiera, porque empezasteis en el 89.

No, el curso sí fue en el 89/90, pero la cooperativa se hizo en el 92/93. Y la renta de subsistencia, que fue el medio millón por cabeza, te obligan a que lo emplees en Seguridad Social, entonces tienes que justificar el gasto. Nosotras tuvimos para cubrir un año la Seguridad Social. Ellos te dan el dinero, pero con el condicionante de que lo tienes que gastar en S.S., tengas para el tiempo que tengas. Normalmente es para un año.

El CEDER de Ronda...

Hemos acudido varias veces, pero iba todo más encaminado al turismo rural, educación es otra cosa. Ahora puede que se nos abran las puertas un poco por ahí.

Pero en el CEDER, aunque no sea ayuda económica, ¿no os han echado una mano en papeleo, gestiones...?

Siempre se nos ha abierto la posibilidad de que pudiéramos encaminarlo para... es que hasta ahora que tenemos lo del local nuevo, no hemos podido orientarlo como ayuda para la construcción por ejemplo. Porque las escrituras del terreno las tenemos desde mayo, y ahora mismo el CEDER no tiene nada en este año. Si las hubiéramos tenido antes, hubiéramos pedido las ayudas para la construcción... Parece que en el LEADER +, las ayudas van a estar orientadas hacia la mujer cooperativista, mujer trabajadora, primera infancia, y por ahí puede que...

Respecto a las ayudas, ¿tuvisteis que hacer muchas carambolas para acceder a ellas?

No hubo problema para la renta de subsistencia, fue rápido, a los tres meses de solicitarla la tuvimos.

¿Pasó mucho tiempo desde que tuvisteis la idea de montar la cooperativa?

Estuvimos titubeando. Desde que terminó el curso hasta que la montamos... no sabíamos por donde tirar, porque sabíamos que si dejábamos de ser asociación y constituíamos una empresa del tipo que fuera, teníamos que pagar Seguridad Social, y en esos tres primeros años, como asociación no teníamos ingresos para afrontar esos gastos.

Es una estrategia para subsistir al principio de la actividad, al igual que en otras cooperativas que he visitado, que empezaron como talleres.

Además que al principio no teníamos sólo la escuela, teníamos una ludoteca que iba por los colegios.

Las gestiones para la cooperativa quedaron en manos de la Escuela de Empresas.

Sí. Los permisos de apertura, la licencia y eso, ya lo teníamos al terminar el curso. Porque fue del Fondo Social Europeo junto con el Patronato Sociocultural del Ayuntamiento, y cuando abrimos la escuela como asociación, ya teníamos la licencia. Entonces, con la cooperativa, sólo tuvimos que pedir un traslado a la otra casa. Es que para la asociación, aunque sea sin ánimo de lucro, tienes que tener el CIF, un epígrafe en Hacienda, licencias...

Montar una empresa de cualquier tipo, supone muchas horas de pensar, tenacidad, quebraderos de cabeza, no sólo trabajar.

Te tienes que buscar el mercado, mantenerte...

Se requiere estar ahí, ilusión... ¿cómo lo valorarías de 1 a 10?

Un 10, si aquí estamos ya... sólo nos falta dormir aquí. Y mucha moral, porque ahora nos están dando muchos palos, y la verdad es que nos está costando mucho. No es tan fácil. Es también cuestión de militancia.

Me has dicho que sois seis socias y la que os ayuda en la cocina. De las que estáis ahora, ¿hay alguna nueva o estabais todas al principio?

Quedamos tres de las antiguas, cuando se hizo la cooperativa se incorporaron otras tres, porque teníamos que ser algunas menores de 25 años, y buscamos otras socias. Es que al principio, estás dudando, no sabes cómo mantenerte, entonces si les surgía un contrato o una interinidad, se iban, con lo que sólo quedábamos tres de las antiguas. Pero las nuevas llevan ya siete años.

¿Qué tenéis estipulado en los estatutos para el caso de abandono de algún socio?

Hay que hacer ahora unos estatutos nuevos por ley. La gente que se fue... todavía no éramos cooperativa. Y desde que nos constituimos no se ha ido nadie. Pero vaya, hay una parte tiene que ir obligatoriamente al fondo de la cooperativa, y después el capital social que tú hayas puesto es lo que hay que devolver al que se vaya.

¿Pusisteis mucho cada una?

Pusimos medio millón en principio, del mismo fondo que teníamos, de la inversión que teníamos ya hecha. Ahora hemos puesto millón y medio, con crédito personal, cada una, para la compra del terreno. Cada una la asume con su nómina.

Y si una se va, las demás asumís su préstamo.

No, porque si es personal, cada una se hace cargo de su deuda. En todo caso devolverle el capital que haya puesto hasta el momento, pero lo que ha pedido al Banco lo tiene que pagar.

¿Tenéis en los estatutos algo pensado en caso de disolución de la cooperativa?

La verdad es que no lo hemos pensado. Yo creo que tú puedes recuperar el capital social que hayas puesto, pero lo que son los bienes de la cooperativa, si eres cooperativa sin ánimo de lucro, que las hay, los bienes los tienes que donar a otra asociación o... No lo sé. Pero los créditos personales los tienes que pagar aunque se disuelva. Es que lo hemos hecho así para que el terreno esté libre de cargas, y así poderlo hipotecar para la construcción.

Eso da una idea de continuidad, porque si os habéis arriesgado a asumir un crédito personal, es porque le veis continuidad.

Así es, pero con mucho esfuerzo.

¿Cuál es vuestra edad media?

Desde algo menos de 30, hasta 35 más o menos.

¿Tenéis hijos?

Sí, alguna tiene hijos de 13 años.

¿Hay alguna intención en las nuevas generaciones, de incorporarse en un futuro? Es decir, si hay continuidad en la familia.

Hijos en esa edad hay, adolescentes, pero son muy jóvenes y muy cambiantes en cuanto a lo que quieren hacer de mayores. No nos lo hemos planteado.

Las labores de contabilidad, tenéis un gestor. Pero, ¿tenéis libro de cuentas...?

Las mensualidades lo tenemos domiciliado en el Banco, para no tener esa molestia. Tenemos libros de cajas porque las matrículas se pagan aquí, y material con el logotipo de la escuela, como chándal y eso... Lo llevamos nosotras, pero el gestor es quien luego los cuadra. Lo de Bancos, facturas y el libro lo cuadra él.

En esos tres años que estuvisteis como asociación, ¿hicisteis algo de búsqueda de mercado...?

A nosotros nuestro mejor mercado es el 'boca a boca'. Hacemos campaña publicitaria porque el plazo de matrícula siempre se saca en marzo-abril, y estamos por radio, folletos informativos... pero el mejor resultado es el 'boca a boca'.

Pero los primeros niños que surgieron al principio, a raíz del curso, ¿cómo llegaron a vosotros?

Había muchos niños de gente que nos conocía. Además los primeros meses era gratis. Pero la verdad es que la gente está contenta con el servicio. Porque la calidad educativa, no hay otra por aquí. Hay muchas en plan canguro, todas las edades mezcladas... aquí están, cada edad en su aula, con informes mensuales a los padres de lo que se va haciendo, los progresos, los objetivos del siguiente mes... Hombre también tiene su parte asistencial, porque tienes que cambiarlos, darles de comer...

Ahora tenéis nómina, pero estaríais un tiempo sin ver luz, sin resultados económicos. Supongo que no empezasteis cobrando sueldo desde el principio.

No, y todavía no tenemos un sueldo en condiciones.

Pero por lo menos no tenéis que poner dinero vuestro.

La verdad es que nunca hemos puesto dinero personal, sólo ahora con el millón y medio para el terreno. Pero siempre hemos tenido las nóminas arregladas a lo que podíamos.

Por lo menos teníais para los gastos.

Sí, eso ha sido no sé si un fallo o una virtud, pero siempre hemos podido pagar los gastos, y lo último ha sido las nóminas. No debemos dinero, pero a nosotras mismas nos debemos... Por ejemplo nosotras no estamos contratadas en la categoría correspondiente a nuestro trabajo real, estamos como asistente infantil.

¿Cuál es la ventaja de ser cooperativa?

En principio fue por la renta de subsistencia. Nos dijeron que no se pagaba IVA, pero en realidad a la hora de la verdad, lo pagas. Pero ventajas, a la hora de subvención... no tiene ventajas, especialmente en educación. Algunas ventajas fiscales, pero no muchas.

¿Y el nivel de compromiso del socio frente a un trabajador normal?

Eso sí es verdad. No tenemos un jefe que nos mande, todas tenemos la misma autoridad. Pero siempre es necesario que alguien lleve el hilo, porque hasta lo más mínimo tiene que ser tomado por decisión común, y eso es una ventaja, pero también un inconveniente, porque en ocasiones hemos estado con un proyecto dos años en el aire, porque no nos poníamos de acuerdo. Haría falta una persona, con un cargo rotativo o lo que fuera, que en un momento dado tomara las decisiones, hiciera de cabeza. Pero ninguna queremos, porque convives muchas horas con tus compañeras, y no queremos estar a mal. Tenemos ese problema, que no nos ponemos de acuerdo ni votando, y por no llevar la contraria o estar a mal unas con otras, te dejas llevar, te callas. Muchas veces tenemos un proyecto o una idea, cinco estamos de acuerdo y a lo mejor una no, pues ya no lo llevamos adelante. Como alguien no esté de acuerdo, no lo llevamos adelante. Aquí no vale la mayoría, tiene que ser por unanimidad. El tema del reglamento del régimen interno, que no es nada del otro mundo, está cogido con hilos, porque lo queríamos reformar para cambiar algunas cosas que no nos venían bien, pues ahí está, porque no nos atrevemos a discutirlo, sabemos que sería conflicto seguro.

Preferís mantener la cordialidad. Pero lo del compromiso del socio, lo de trabajar las horas que sean necesarias...

Y no cobras esas horas, y luego tienes que dedicar horas extras cuando tengas que hacer algo aparte, por ejemplo la dedicación a funciones administrativas que hacemos rotativamente y que ahora hago yo, eso no se refleja en una remuneración extra. Y otras cosas, hay quien se encarga de sacar certificados del ordenador, pues hay que hacerlo después del horario de las clases, porque las seis tenemos cada una un curso, y no podemos dejar el aula para atender las otras tareas. Tenemos que sacar tiempo después de las clases para todo lo demás, ten en cuenta que nosotras somos las que limpiamos, descargamos alimentos, lo hacemos todo nosotras. Y eso son horas. Lo único que no hacemos nosotras es la comida, pero hasta hace poco también lo hacíamos, lo que pasa es que surgió el aula para niños de 2 años, con lo que las seis teníamos cada una un aula, entonces nos merecía más la pena contratar a alguien para que se hiciera cargo de la comida.

¿Cómo es que no la tenéis como socia?

La verdad es que no nos lo hemos planteado. De todas maneras, ahora con la construcción del local nuevo, estamos metidas en jaleos de proyectos, solicitudes de subvenciones y demás, y en muchos casos te exigen que contrates a alguien, entonces si nos lo piden, pues ya la meteríamos a ella. Si ahora la hacemos socia, luego tendríamos que meter a otra persona que a lo mejor no nos hace tanta falta, o sacarla de socia para contratarla como trabajadora.

La escuela se cierra en verano, ¿qué hacéis en ese período de ‘vacaciones’?

La escuela está abierta hasta julio completo, sólo cerramos el mes de agosto. Cerramos dos semanas para nosotras, para descansar, pero luego hay que trabajar fuerte: pintar, hacer programaciones, organizar las listas de alumnos nuevos... lo que quede, lo que haya en el momento, porque cada año surgen cosas iguales. Ningún año es igual, no puedes hacer previsiones, por ejemplo en mayo tienes muchas matrículas, pero en el mes de septiembre vienen menos, y a lo mejor has contratado a una persona para que te ayude. Tenemos que improvisar. No podemos ir por delante, porque tampoco los padres se preocupan mucho de este tipo de educación para niños tan pequeños, no echan cuenta hasta que tienen la necesidad encima. A lo mejor en primavera te encuentras con más niños porque los padres han preferido tenerlos más reservados en invierno en sus casas. Se creen que van a coger más virus si los tienen fuera. Y eso es inevitable, el primer año siempre van a ponerse malos, pero no los pueden tener aislados del mundo, tienen que aprender a estar en el exterior.

Pero eso es cuestión también de mentalidad.

Sí, es muy difícil hacerles ver... todavía te ven que estás para limpiar culitos y poco más, no son conscientes de la importancia que tiene la educación infantil, que se trata de potenciar o formar actitudes, comportamientos sociales... Algunas veces te desmoralizas, al principio de curso les das la información, las horas de tutorías, la programación, lo que vas a dar, y eso todos los meses. Y te llega un padre a lo mejor, cuando tú llevas dados cuatro o cinco papelitos, y te pregunta para qué es el papelito, o te encuentras que el niño trae de vuelta el papel en el mismo sitio de la mochila... Les explicas por escrito que este mes van a aprender a comer solos, a beber de la taza... y a los tres meses te viene el padre sorprendido porque su hijo ya come solo. Y esa tarea de elaborar la programación, lo que se va a trabajar con el niño, son muchas horas de trabajo sentada delante del ordenador. Algunos padres sí lo agradecen, y están pendientes, pero otros no se enteran.

¿Tenéis en perspectiva alguna concertación con la Administración...?

No, yo digo que la educación no es rentable a no ser que tengas un convenio, un concierto... Nosotros por ahora no, sólo tenemos lo que te conté, la pequeña subvención de servicios sociales, de mantenimiento. Pero ahora mismo estamos con los ingresos de los padres que no

son reales tampoco, porque ahora mismo lo que te cuesta una plaza no es lo que estamos cobrando, te cuesta lo que se cobra por ahí. Pero es que Ronda no es una capital, y el nivel adquisitivo no se puede comparar... Tenemos que arreglarnos a lo que pueden pagar. Te vas adaptando a lo que hay.

Lo que ganáis, ¿sale de dividir los beneficios?

La nómina se ajusta a lo que hay, siempre viene a ser la misma, pero está ajustada con relación a los ingresos que tenemos mensuales, los gastos... Por ejemplo el mes de agosto, que no tenemos ingresos, pues no cobras, y no se cobran las pagas... si alguien se pone malo, que todavía no ha pasado, pero si pasa, tendríamos que contratar a alguien que se hiciera cargo de su aula. Y además si se da de baja, no tiene derecho a cobrar tampoco los 10 primeros días, entonces el resto le pagaríamos esos 10 primeros días a la compañera que se ponga mala.

Aún así, veis que la cosa evoluciona.

Sí, tenemos más alumnos, pero como calidad educativa, infraestructura... tenemos que irnos para mejorar la calidad de vida del niño y cumplir las exigencias de la LOGSE.

¿Confiáis en que cuando los padres vean las mejoras, aumente el número de niños?

Yo a estas alturas no me atrevo, no sé por dónde van a salir, porque los padres te vuelven la tortilla de un día para otro. Yo me fío del mes a mes.

¿Qué material tenéis?

Tenemos un ordenador, fotocopidora, el mobiliario está todo equipado, la cocina es todo industrial por Sanidad, tenemos las aulas de los niños como tienen que estar, con las sillas, cambiadores... porque vienen inspectores que controlan todo eso, el número de niños por aula... vienen de Sanidad, de Servicios Sociales... Salvo las paredes, lo demás es todo nuestro.

Y el local es alquilado, pero os vais a construir uno.

Sí.

¿Cómo lleváis el tema de la convivencia? Son muchas horas juntas, con un trabajo que puede ser estresante, y ninguna tiene autoridad sobre las demás...

Y que muchos días te levantas 'con los pelos tiesos'. En general nos llevamos bien, con el problema que te he contado antes de paralizar muchas ideas por no estar unánimemente de acuerdo. Cuando estamos alteradas, porque vengamos de nuestras casas con algún problema, o por el motivo que sea, si se da una mala contestación, 'reciclamos' las actitudes, como con los niños. No nos callamos, a lo mejor un día te puedes ir a tu casa mosqueada por algo, si no lo has dicho en el momento, lo dices al día siguiente, porque si no imagínate, son muchas horas que no podríamos estar si no nos decimos las cosas.

El tema del diálogo, poner de acuerdo diferentes personalidades, se complica cuando tienes una carga familiar por detrás, porque estás tú y lo que te has dejado en casa... quizá más que si fueras un hombre.

Se nota mucho. Además los hijos te lo echan en cara, que no estás nunca, que no les ayudas a hacer los deberes... aunque tenemos la ventaja de tenerlos aquí, los mayores por la tarde vienen cuando salen de sus clases, y los bebés te los traes aquí, porque más confianza que la que tenemos aquí...

Y que cuando llegáis a casa no desconectáis del trabajo, y a lo mejor un hombre sí.

Es continuo, además por ejemplo, en mi caso y en el de otra compañera, si los hijos se ponen malos, quien tiene que ausentarse del trabajo para llevar al niño al médico o lo que se encarte, somos nosotras, es la madre la que lleva los niños al médico. Lo mismo pasa con nuestros padres, con las personas mayores, que seremos nosotras las que nos haremos cargo.

Con las personas dependientes.

Y que tampoco me fío yo de dejarlos en manos de ellos, será porque siempre se han desentendido, que yo no me quedo tranquila si no estoy delante para escuchar lo que diga el médico. Eso lo hablamos nosotras, 'tú protestas pero eres la primera que no le dejas'. Es que pasa igual con la casa, llegas y lo ves haciendo algo, y enseguida le dices 'deja eso', porque prefieres hacerlo tú antes que lo haga mal. Ni quieres hacerlo ni quieres que lo haga él... muchas veces no sabe una... la verdad es que es complicado.

Vuestros maridos trabajan, claro. ¿En algo relacionado con esto?

No, nada. Bueno una de las compañeras conoció a su novio en un curso de gestión, y se casan el sábado. Pero vaya, no trabajan en esto ni en nada parecido.

Si vosotras dejarais esto, ¿vuestras economías familiares se resentirían mucho?

Claro. Es que aunque sea poco... con esto no se puede vivir, pero no podemos prescindir. El sueldo principal lo ponen ellos, pero esto es un complemento muy importante.

¿Creéis que la doble jornada es una desventaja comparativa en relación con los hombres?

Claro que sí. Mira a mi marido le gusta mucho la cacería, y él se va cuando empieza la temporada. A mí no me molesta que se vaya, pero me gustaría poder tener un tiempo para ocio, aunque sea salir con los niños al campo. Yo cuando llegue el viernes por la noche, tengo que poner las lavadoras, todo lo que no he podido hacer el resto de la semana. Él como mucho me puede tender una lavadora, limpiar algo la casa, pero yo tengo que pensar en todo, lo que voy a poner de comer, lo que hay que comprar porque va a faltar, si hay que comprar ropa, lo que es la gestión y administración de la casa, la marcha de la casa, vaya. Con él no puedo contar para nada. Temas económicos en mi casa los llevo yo, tengo que estar pendiente hasta del seguro de su coche... bueno y hasta de cuándo caduca su licencia de armas, para que te hagas una idea de lo que es la cosa. Yo muchas veces no sé si la culpable soy yo...

El radio de acción de la empresa, ¿los niños son sólo de Ronda?

Y de la comarca, tenemos niños de los pueblos, de Benaoján...

¿Por que trabajan aquí los padres?

Porque los traen aquí. Es que es la única escuela de educación infantil en toda la comarca, y viene gente de fuera, ingleses... aunque está lejos, no les importa desplazarse, vienen y van. Tenemos setenta y cinco niños, tres cuartas partes son de aquí, y el resto de la comarca. No obstante, a los 3 años, los padres los suelen llevar al colegio, porque no valoran el trabajo que tú haces aquí, y no entienden que tú puedes hacer un trabajo con quince niños mejor que en el colegio con treinta.

¿Será porque no tengan que pagar en los colegios?

Qué va, si en los concertados también tienen que pagar, incluso más. Y también por la guerra que hay en los colegios por cazar niños, para llegar a las 25 plazas que hacen falta para el concierto. Entonces presionan mucho, 'si no lo traes ahora luego a los 6 años a lo mejor no va a poder entrar'. Y tú sabes que la obligatoriedad es a los 6 años, tú los puedes llevar donde quieras, que te los tienen que aceptar a los 6 años. Entonces en mayo los tienen matriculados en los dos sitios, y luego en septiembre van allí y a lo mejor ni te avisan. Entonces sólo puedes empezar a trabajar cuando empieza el curso y ya sabes los que tienes, incluso a veces ya ha empezado el curso y se encuentran que tienen una plaza en otro sitio, y se van.

Los planes de ampliación son los que me habéis dicho del local, etc. ¿Hay algo que os cree malestar de cara al futuro? Competencia desleal...

Competencia con los colegios, que reciben subvención del mismo sitio que nosotras, pero a lo mejor reciben el cuádruple y a lo mejor no tienen el doble de niños, entonces no podemos competir con los precios. Además, nosotros subvencionamos a los niños según la nómina de los padres, tú subvencionas una cantidad, y en los otros sitios, te tienen al niño por menos de la mitad de lo que le estás cobrando aquí, teniendo los padres los mismos ingresos, a lo mejor los padres tienen dos nóminas, eso lo pueden hacer porque reciben una subvención más grande, y como tú la subvención la repartes como quieres, pues ellos hacen lo mismo, a lo mejor no declaran todo lo que ganan los padres.

Otra empresa en el entorno como ésta, me habéis dicho que no hay.

Es la única de educación infantil.

¿Hay alguna actividad en el entorno que se beneficie de vuestra empresa? Por ejemplo, los impresos, etc.

El material escolar lo encargamos a Málaga, porque aquí no hay de todo, y no puedes estar comprando una cosa aquí y otra en Málaga. Pero la alimentación, es de aquí toda, los pañales lo traen los padres. El material de imprenta, tarjetas, carpetas, es todo de aquí. Los productos de limpieza también vienen de Málaga, porque aquí productos de limpieza a nivel industrial, encuentras poco. Siempre vas donde esté un duro más barato, porque nadie ha tenido miramientos con nosotras, y aquí no tenemos compromiso con nadie.

Aquí hay servicios a las empresas, como asesorías, mensajerías...

Sí, hay de todo. No lo utilizamos porque tenemos FAECTA en Málaga.

Las dificultades que habéis tenido que vencer han sido...

Económicas.

Y de formación, me has dicho que os haría falta un curso de contabilidad, de gerencia...

Alguien que nos encaminara, que nos orientara, porque hemos metido la pata en cuestiones laborales o fiscales. Incluso nos vino una vez una subvención para contratar un gerente que nos pusiera al día, y el gerente cobró su subvención pero no nos enseñó ni nada. Lo que hizo fue tramitar el papeleo que le íbamos dando, pero no nos enseñó. Estamos muy verdes en legalidad, ya ves que no te he sabido contestar las preguntas sobre los estatutos. Nosotros tenemos gracias a Dios a FAECTA, que está pendiente.

Entonces son dificultades burocráticas.

Todas.

¿Perteneceís a alguna asociación además de FAECTA?

Una asociación de guarderías infantiles, que es provincial y regional.

La ventaja de estar asociadas es acceder a subvenciones...

Ellos se sientan a negociar los conciertos... la delegada de Asuntos Sociales no nos recibe si vas por libre, tiene que ser a través de un organismo más fuerte. Y luego el tema de la burocracia, que nos falta un papel y FAECTA nos lo arregla.

En la comarca, ¿cómo veis el tema del asociacionismo? Es decir, si creéis que la gente está concienciada sobre los beneficios de estar unido.

Yo lo he visto en el Valle del Genal. Ahí sí se están formando muchas cooperativas, porque han trabajado muy fuerte con el tema del LEADER. Por ahí sí. Cuando nosotros fuimos a la asamblea de Osuna, hay muchas cooperativas de aquí de Ronda que ni siquiera iban. Yo creo que están afiliados por lo mismo que estamos nosotras, porque te ayudan a tramitar... es que si no, ni te enteras de las subvenciones. Pero no veo yo que la gente esté interesada en formar una cooperativa para crear un puesto de trabajo, yo creo que la gente prefiere estar contratado que ser socio.

La doble jornada, que ya la hemos mencionado. Tenéis poca ayuda en la familia, vuestros maridos son más bien un hijo más.

Exactamente. No se meten en lo que nosotras hagamos, al revés, no quieren saber. Incluso cuando hemos pedido el préstamo personal, ahí fueron todos a firmar, son avales nuestros. En ese sentido contamos con ellos, ellos no intentan meterse en esto, no opinan, pero es que tampoco te aconsejan. Tú vas a tu casa con una carga de todo el día, y a lo mejor te apetece comentar, pero ellos... 'lo que tú hagas está bien hecho', 'tú sabrás'...

¿Habéis tenido que limitar vuestra actividad por algo relacionado con las cargas domésticas?

Sólo la baja maternal. Cuando no teníamos Seguridad Social, teníamos que incorporarnos al mes de dar a luz. Pero normalmente no hemos tenido problemas. Y además ahora la baja maternal también te cubre al sustituto.

¿Creéis que la carga doméstica se refleja de alguna manera en el trabajo en el caso de las mujeres?

Cuando llegas aquí, ya llevas un par de horas de trabajo auestas, parece que has hecho media jornada. No es igual que un hombre, la tranquilidad que él tiene trabajando, no la tienes tú. Y luego llegas a casa y te encuentras con todo a la vez, todas las responsabilidades... yo en casa me canso más que aquí, y eso que estás bregando con niños.

Y las tareas domésticas...

El mío a lo mejor se encarga de llevar a los niños al colegio. Y por las noches pone la cena mientras yo baño a los niños... pero no es una cosa fija, no es un reparto de tareas estable, porque no es una cosa que él asuma como una responsabilidad... siempre es 'te he fregado los platos'. Y mi hija se rebela en ese sentido con el padre, 'tú pones la mesa y yo friego los platos', 'tú haces las camas y yo barro...', ya están rebeldes las niñas con los padres.

¿Tenéis hijos varones?

No. Si fueran niños, yo creo que por parte del padre habría mucha diferencia en el trato, porque con él son siete hermanos, dos varones y las demás mujeres, y la relación con el hermano es muy diferente que con sus hermanas.

¿Tenéis tiempo libre?

Nada.

Las tareas domésticas se hacen cuando se puede.

Cuando se puede, o no se hacen. Porque el sueño no lo perdono, a las once de la noche me caigo de sueño, y así tengo la casa, con la ropa amontonada. Es que son muchas presiones a lo largo del día, y cuando llegas a tu casa, parece que te desinflas.

¿Deportes, ocio, lectura...?

Yo cuando no puedo más, me voy a andar al campo, no de tiendas por la calle, porque me agobio, te encuentras con un montón de niños, y lo que quieres es desconectar.

41) MIELES EL POLEAR
Noviembre de 2000. Ronda.
M^a Teresa. 46 años

María Teresa está al frente de un negocio familiar basado en la elaboración artesana de miel y productos derivados. Se trata de una actividad que se inició en respuesta a unas necesidades concretas, y que en la actualidad se ha convertido en un proyecto de futuro.

¿Qué producen exactamente?

Todo lo que es derivado de la colmena. Mieles, polen, jabones, cremas para las manos...

¿Es usted autónoma?

Sí.

¿Ha estado siempre al frente del negocio?

Sí, porque es un negocio familiar, lo iniciamos entre mi marido y yo. Yo soy la empresaria, y él es el que está conmigo aunque tiene otro trabajo. Yo soy la que está legalmente en la empresa, mi marido es funcionario.

Su labor en la empresa, ¿cómo la calificaría?, ¿está cara al público, lo hace todo...?

En la casa lo hacemos todo mi marido y yo: el envasado, etiquetado, todo lo que es la elaboración de la empresa lo hacemos nosotros. También la recolección, mi marido tiene colmenas.

Es decir, desde que sale de la abeja hasta la venta, lo hacen ustedes.

Todo entre los dos.

¿Cómo surgió la idea de hacer esto?

En una ocasión que yo necesité tomar los productos éstos, jalea y polen, porque tenía anemia en aquella época, mi marido puso colmenas, y cuando empezamos a recolectar la miel y vimos que era muy buena, empezamos a aumentar la cantidad de colmenas, y así empezó, hace casi 20 años. Fue cuando tuve el tercer niño (tengo cuatro), que cogí un poco de anemia. Y a raíz de eso nos iniciamos en las colmenas.

¿Siempre han sido una empresa?

No, hemos estado varios años para el uso particular, y después hicieron una sociedad entre varios amigos sólo para lo que es las colmenas, y cuando vieron que sacaban bastante miel para comerciarla, pues nosotros solicitamos hacer un envasado de miel. Y la pusimos a mi nombre porque yo no tenía un trabajo en la calle ni nada.

¿Cuánto tiempo pasó desde que se os ocurrió montar el envasado hasta que abristeis?

En el comercio de esto llevamos sobre unos cinco años.

¿Hizo algún curso de formación empresarial... que le haya servido para esta actividad?

Estamos acogidos al CEDER de Ronda, y tenemos también una sociedad de productos de calidad allí, somos uno de los socios, y cada vez que surge algo de cursos... yo he estado en

Palma del Río, pero relacionados con la mermelada, que también se relaciona mucho con la meloja, que yo hago meloja. Todo va relacionado.

¿Cómo aprendieron a hacer esto?

Más que nada, la elaboración de las melojas y todo esto, viene de tradición familiar, de parientes que tenían colmenas, y así.

Entonces, aunque su marido no tuvo colmenas hasta su problema de salud, ya había tradición en la familia.

Sí. Y de los que ya sabían algo de la familia, hemos ido cogiendo de unos y de otros. Y luego de cursillos que he hecho yo para perfeccionar.

Para hacer la empresa, ¿tuvo que acudir a algún organismo para que les ayudasen en subvenciones, papeleo...?

El CEDER Serranía de Ronda. Para subvenciones y para la instalación de la nave, la maquinaria...

¿Es de gran envergadura la empresa?

De gran envergadura no, lo que pasa es que tenemos que tener la planta de envasado, necesita donde albergar la maquinaria, almacenar botes, hacer toda la elaboración, envasar y etiquetar, todo para lanzarlo al mercado. Eso se hace todo en la nave.

¿De cuántos metros cuadrados más o menos?

Tiene unos 60 metros, pero está con compartimentos, unos para una cosa, otros para otra, y la sala de envasado.

Para empezar, ¿cuánto capital necesitó más o menos, entre ayudas, créditos...?

Tuvimos un crédito bancario, sobre unos 5 millones.

¿Les han dado ayudas de éstas europeas...?

Hemos necesitado ayudas, que nunca llegan a cubrir los gastos, te dan un 70%, y después te lo dan en varias veces, y tienes que presentar los justificantes de esos gastos... no te lo regalan. Primero te lo tienen que dar en el Banco, y una vez que tienes las facturas de obras, instalaciones... te van dando el dinero, pero no de golpe.

¿Cuánto tardan más o menos?

A nosotros todavía no nos han devuelto... las subvenciones europeas todavía no las hemos conseguido todas. Una era por Diputación, la Junta, las ayudas a la mujer para cualquier empresa que se inicie. Allí por el CEDER conseguimos al principio 700.000, y después solicitamos por Diputación, por la Junta, y todas no se han conseguido.

Me ha dicho usted que por el IAM ha conseguido... por ser usted empresaria.

Sí, sí, claro.

¿Están adaptadas a sus necesidades, o han tenido que hacer carambolas para cumplir todos los requisitos?

Siempre hay que buscar la forma de que lo consigas, pero que tienes que reunir los requisitos, si no, no te lo dan.

Montar una empresa conlleva muchos quebraderos de cabeza, preocupaciones, estar en la brecha aunque no se tengan beneficios, una serie de cosas que van más allá de trabajar duro. ¿Usted qué piensa al respecto?, ¿cree que basta con ser una persona trabajadora, o hace falta mucho espíritu de lucha, perseverancia...?, ¿qué puntuación le daría de 1 a 10?

La persona que está todo el día maquinando la forma de salir adelante y de buscar de aquí y de allí para que no se hunda el negocio, yo creo que necesita un 10. Porque a veces son 24 horas de trabajo, que no paga nadie, porque cuando es un negocio propio no hay quien te pague, y las horas de trabajo nadie te las contabiliza, porque está una de noche y de día trabajando, y no le ves el beneficio que debería. Si en nuestro negocio tuviéramos que pagar sueldo para unas cosas y otras, para llevar la contabilidad, para llevar todo el envasado, el trabajo... se te va el día entero y te faltan horas... no llegaríamos a ningún sitio. Lo que pasa es que, como es una cosa familiar, y nosotros un duro que saquemos va para la familia, pues nos sacrificamos, que a veces ni dormimos, a lo mejor dormimos dos horas o tres, y ya estamos otra vez.

Porque habrá épocas con más trabajo que otras.

Sí claro, y además cuando tenemos que llevar un pedido a algún sitio, que no puede faltar, y tenemos que tenerlo sin demora... y ahora cuando se avecina una feria de éstas, también hemos acudido a la Feria de los Pueblos... tenemos que tener una continuidad y una variedad, para que el público vea todos los productos.

Al principio, me imagino que no se vería luz.

Al revés, llevamos sobre cinco años, y yo creo que llevaremos un año y medio que le estamos viendo el fruto. Porque antes, eran más los gastos, entre unas cosas y otras, que si impuestos por aquí y por allí, es que te quieren sacar los dineros antes de que tú los cojas. Es un sin vivir, porque te preguntas para quién estás trabajando, si hemos puesto el negocio para una mejora para la familia, porque tenemos cuatro hijos estudiando, y necesitamos recursos para poder seguirlos adelante, y los dineros se van en impuestos... ¿para qué trabajamos?

En esos tres años y medio que habéis estado en vilo...

Hemos estado pagando al Banco, hemos tenido que ir pidiendo dinero por adelantado.

¿Cómo se han mantenido?

Con las poquitas ventas que se han ido haciendo, hemos ido pagando los intereses del Banco para ir cubriendo, ¿entiendes?, es que la gente no lo sabe hasta que no... a lo mejor dicen: 'digo, lo bien que os va, con el negocio que estás montando'. Y lo que no saben es que el negocio te tiene arruinado perdido, y a lo mejor por orgullo, no te vienes atrás, porque encima se van a reír de que tú has iniciado un negocio, y te rindes. Pues mira ya, a lo hecho pecho, y tienes que seguir adelante hasta que le ves un poco el fruto.

En esos años ¿había algún otro ingreso en la familia?

Mi marido que es funcionario, tiene un trabajo, entonces hemos ido respaldándolo el negocio con su nómina. Si nosotros hubiéramos tenido que comer de esto, no nos hubiéramos comido nada. Si no hubiéramos tenido de dónde sacar... y que también tenemos una parcela, tenemos mucha fruta, que la criamos allí, y es una ayuda, todo lo que se siembra allí nos ayuda a comer, a que no todo se tenga que sacar...

¿Quién lleva el huerto?

Entre mi marido y yo. Trabajando al máximo en todo.

Ahora ya sí se le ve color.

Sí, porque tenemos ahora mismo mucha clientela, sin tener que salir nosotros a la calle ya nos llaman y nos piden los productos. Y además han probado el producto que es bueno, y lo tenemos metido en la hostelería, en varios sitios en los comercios... incluso el Parador de Ronda nos consume mucho la meloja, y la miel para los platos, incluso lo tienen metido en la carta.

¿Cómo se dieron a conocer a estos clientes...?

Dándoles a probar. Lo hemos llevado a los jefes de cocina, hasta que lo han probado y ha sido un éxito para nosotros.

Ese proceso de marketing, publicidad, está hecho por ustedes, no han contratado empresas de publicidad...

No, porque no podemos. Nos hemos metido en revistas y cosas de ésas, para que nos conozcan, pero lo que es la publicidad, nos hemos preocupado de dar degustaciones en exposiciones de producto de calidad de la Sierra, hasta que lo han probado. Son exposiciones que han hecho en el CEDER, expusieron todos los productos de la Serranía, y así nos hemos dado a conocer.

¿Cuánta gente trabaja en la empresa?

Cuando necesitamos ayuda como ahora para venir a FEMMA, se ha venido mi hija que está estudiando, y allí los más pequeños, si no tienen muchos deberes nos ayudan a etiquetar. Pero gente de la calle ninguna, ni amigos. Todo lo hacemos nosotros.

¿Cuándo hay más trabajo?

En navidades, como hay otros productos que tienen más prioridad, el tipo de dulce navideño, pues yo vendo menos. En el otoño y la primavera hay rachillas que se vende más. La verdad que no sé por qué, pero se da más en esa época.

Si alguna vez esto va a más, ¿tiene pensado contratar a alguien que no sea de la familia?

La verdad es que no lo sé, porque si los niños terminan sus estudios y después quieren continuar en el negocio, pues ya tienen un inicio.

Hay continuidad en la familia.

Hombre, es que si por cualquier cosa no tienen salida en sus carreras, pues ya tienen ahí un negocio propio, y pueden continuarlo.

También lo han hecho con miras al futuro de los hijos.

Pues sí, no teníamos otros motivos. Con el sueldo de mi marido salíamos muy bien los dos, pero con cuatro hijos, ya no.

¿Qué edades tienen?

El mayor 24, ésta 22, otro con 20 y la otra 16.

Las labores de contabilidad...

A la hora de declaraciones de renta y eso, nos la hacen. Pero hasta hace poco lo hacía mi marido, lo que pasa es que es más complicado llevar las cosas particulares y el negocio, y ya lo hacemos con la ayuda de un gestor.

El local ¿es propio?

Sí, es una finca que tenemos nosotros. Tenemos la nave al lado de la casa.

Y la maquinaria, ¿qué nivel de maquinaria tiene...?

Tengo la envasadora-dosificadora; la planta caliente para mantenerla a una temperatura determinada para poder filtrar la miel, en una habitación forrada para mantener la temperatura, y el etiquetado lo hacemos artesanal. No nos interesa meter la máquina etiquetadora, porque en industrias así nos interesa mantener lo artesanal.

¿Cree que la maquinaria está necesitada de alguna mejora?

Ahora mismo estamos bien así, lo que necesitamos es tener la clientela más estable, y ahí nos mantenemos en esa línea.

¿Tienen ordenadores?

Sí, estamos en Internet también.

Si ustedes dejaran esta empresa, ¿bajaría mucho el nivel de vida, o tendrían suficiente con el sueldo de su marido?

Bajaría mucho. Con lo de mi marido tendríamos para los gastos normales, pero como ellos están estudiando, se necesita mucho, pero vamos, que no es un sueldo chico tampoco el de mi marido. Viviríamos sin lujos, no es que ahora tengamos lujos, pero necesitamos tener un desahogo. Porque esto, más que por lo que se pueda ganar ahora, está para el día de mañana, que los niños sigan con ello, si pueden ellos.

¿Tienen algunos planes de ampliación de cara al futuro? Ampliar la nave...

Ahora mismo no.

Si por ejemplo los clientes aumentaran mucho...

Pero con la superficie que tiene aquello, a mí no me importa tener... es que no nos hace falta más superficie.

¿Trabajan ustedes por encargo? Me ha dicho que los hoteles les encargan.

Claro, les llevamos el producto y ya está.

¿Hay algo que piense usted que le puede dar problemas en un futuro, alguna competencia desleal de alguien que no esté dado de alta?

Eso lo tenemos desde el principio. Porque nosotros pagamos los impuestos, y ellos venden con las manos limpias. Porque nosotros a lo mejor vamos al comercio a vender nuestros productos

legalmente, porque nos ha costado mucho trabajo llegar aquí, y otros llegan y envasan en botes que no cumplen los requisitos, usan envases que han sido utilizados para otros productos, y los ponen en el mercado sin etiquetas ni nada, sin ningún control. Nosotros los pasamos, pagamos impuestos al Ayuntamiento, impuestos de todas clases, y ellos nos quitan la clientela. Y en la época que nosotros tenemos más miel para lanzar, resulta que los otros también la ponen en el mercado sin registro sanitario ni nada.

Esta actividad, ¿tiene buena aceptación en su entorno?

Sí, sí.

¿Hay más empresas de este tipo?

Allí en Ronda es la única que tiene registro sanitario, legalizada. En la provincia de Málaga por lo visto hay otra, pero no nos pilla demasiado cerca, a unos 50 ó 60 kilómetros, una planta de envasado, pero no lo tienen allí en el comercio, no sé a quién le venden, pero tienen registro sanitario. Y después, más hacia la Costa hay otra planta de envasado, pero dentro de la comarca no lo conocemos demasiado.

¿Dónde compran los botes?

En Córdoba.

¿Y las etiquetas?

En una imprenta de Ronda.

La materia prima, la miel me ha dicho que es suya.

Sí, con la nuestra tenemos. La jalea real de La Alcarria.

¿Sus clientes son sólo de la comarca?

También tenemos en la provincia de Cádiz, Grazalema, Algodonales... los tienen para turismo, para gente que van de turismo rural, entonces lo tenemos en esos puntos. En los pueblecitos de la Sierra igual, en todos los puntos donde venden cosas artesanales para el turismo, está esto.

Vende mucho en zonas turísticas. Puede ser que la actividad dependa de una actividad como el turismo, que en un momento dado puede caer. ¿No cree que puede ser un problema de cara al futuro?

Problema si el turismo no viene, porque los de aquí, todo el que tiene tierras tiene colmenas, aunque no tenga registro sanitario, pero lo tiene para su consumo, entonces los de aquí no me van a comprar a mí. Entonces la gente de allí de Ronda me consume aquellos que no tienen colmenas, y la hostelería (el Parador, los restaurantes, lo que es la gastronomía), los puntos de turismo.

¿Esto empezó siendo sólo miel? ¿Luego se diversificó?

Empezamos con la miel sólo. Luego metimos el polen, la jalea real que no es nuestra, porque nosotros no la sacamos, la traemos de La Alcarria. La meloja la hacemos nosotros. La meloja ha existido de siempre, antes se hacía de otra manera, ahora con miel pura. Porque antes, al hacer la castra, todos los residuos de la miel, los cacharros que se utilizaban se iban enjuagando y se echaban a una caldera, y eso se hervía y se hacía meloja para consumo de la casa. Nosotros lo hacemos de otra manera, porque como no tenemos castra todo el año,

tenemos que hacer la meloja echando la miel y la fruta a propósito, para tener cantidad porque nos piden cantidad, es un producto con salida.

Su principal cliente es el turismo, ya sea en hostelería, turismo rural...

Sí.

¿En su pueblo o en la comarca hay servicios a las empresas, asesorías, marketing, publicidad, gente que lleve los trámites burocráticos...?

Nosotros estamos acogidos a APYME (Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa), y entonces nos dan cursos, el año pasado estuvimos mi marido y yo haciendo uno de Bancos, para saber más o menos cómo va lo de los intereses del Banco. También dan cursos de informática para irse una defendiendo. Desde aquí al verano se ponen en marcha otra vez.

¿Qué cursos ha hecho de ese estilo?

De contabilidad, y de créditos de Bancos y cosas así. Y cómo te tienes que mover para el papeleo, y todo.

Me ha dicho que pertenece a APYME. ¿Cuáles son los beneficios de estar asociado?

Los cursos, le dan mejores ayudas al que está acogido a la asociación.

Las dificultades que han tenido que vencer han sido económicas.

Sí, si no es por el sueldo de mi marido... yo creo que no.

¿Y burocráticas?

No, porque mi marido se defiende bien en eso, pues él lo ha intentado por todos los medios hasta que lo ha conseguido. Porque en su trabajo está más que nada liado con los papeles, con subvenciones para ganaderos, y eso. Conoce el tema.

La doble jornada, ¿qué me cuenta?, ¿ha tenido ayuda en las tareas domésticas?

Nunca. Ahora tengo más trabajo que cuando los niños eran pequeños, porque antes los tenía bajo mi... se hacía lo que yo decía. Ahora cada uno hace lo que quiere ya, y tenemos que estar ayudándoles a ellos. Necesitan más porque tienen más gastos, están fuera estudiando, vienen con la ropa... La casa la llevo yo, y llevamos el negocio.

No tiene a ninguna empleada que le ayude en casa...

Nada, porque entonces le pago yo a los demás y yo me quedo sin nada. Aunque yo esté más sacrificada, lo que le pueda dar de sueldo a una chica que me trabaje, me lo quedo yo para mis gastos. No me ayuda nadie, mi marido a lo mejor en la cocina un rato porque tenga que correr más para comer o lo que sea, pues me ayuda como cualquier otra familia, pero después en las demás cosas no. Yo lo tengo que plantear todo, la comida, lo que pongo, la compra, y la lavadora, tender, recoger, planchar... y el huerto.

¿Tiene tiempo libre?

De vez en cuando, tenemos que olvidarnos de las obligaciones y salirnos un rato, desahogarnos, y meternos otra vez allí. Pero no se desconecta nunca. Además, cuando se está

en esto, prefiero no desconectar, porque después llegas allí y no sabes por dónde empezar. Tiene que ser la rutina diaria, y continuar sin descanso. Si paras, pierdes el ritmo.

42) HOTEL ALAVERA DE LOS BAÑOS**Marzo de 2002. Ronda.****Inmaculada. 36 años**

Inmaculada Villanueva es cotitular del hotel junto a su esposo. Los dos integran una Sociedad Laboral Limitada.

¿Cómo fueron vuestros inicios?

Nosotros regentábamos un alojamiento en las afueras de Ronda, era una antigua bodega que transformamos, pero era de alquiler y queríamos trabajar en algo propio. Vimos la casa en ruinas en la zona monumental, junto a los baños árabes, y lo compramos. Se abrió en 1999, tras un año de trámites para que nos concedieran la licencia de obras, porque el estar junto a los baños árabes retrasó muchísimo la cosa.

¿Qué formación tienes?

Yo soy Licenciada en Filología, y mi marido es economista. Él tiene la formación en empresas. En cuanto a la hostelería, no tenemos formación reglada, pero sobre la marcha hemos aprendido.

Contactos con IAM...

No.

¿Cuánto habéis necesitado de inversión inicial?

El proyecto base fue de 50 millones, pero se quedó corto porque siempre surgen imprevistos. El CEDER nos subvencionó el 25%. También nos iban a conceder una ayuda para Turismo, pero eran incompatibles. El resto del capital ha sido mediante hipoteca, y con capital propio.

¿Y las gestiones para arrancar?

La licencia de obras nos llevó todo un año, y otro para reformas. En esos dos años no tuvimos tiempo para hacer mucho más que la reforma. El estudio de mercado no era necesario, porque se sabe el potencial de Ronda, y con nuestra experiencia anterior, sabíamos por dónde andábamos.

¿Qué dificultades habéis encontrado?

Principalmente burocráticas.

Háblame de vuestra experiencia con los organismos.

El CEDER se portó bien, bueno, como debía portarse creo yo, haciendo su trabajo. Allí conocí gente muy valiosa. El Ayuntamiento pues, lo normal. Cuando vimos esto, no había luz en la zona, y el acceso no estaba asfaltado, pero en cuestión de dos años, se ven actuaciones, hay muchas mejoras.

¿Cómo valorarías los quebraderos de cabeza ligados a iniciar una empresa y mantenerla?

Un 10. Esto es un negocio pequeño, pero todo el día estás encima, coordinando todo, a los trabajadores, que son diez, la cocina, el huerto ecológico, los proveedores... Bueno, te puedes hacer una idea.

¿Cuánto tiempo duró la etapa inicial más difícil?

Los primeros seis meses fueron más flojos, porque ya te digo que no tuvimos tiempo para publicidad ni para hacer contactos. Pero en cuanto diseñaron nuestra página web con las fotos, empezaron a llover clientes, y entre Internet y el 'boca a boca'... Actualmente, el 80% de la clientela nos viene por e-mail. Yo apenas pago dinero por publicidad, y con agencias trabajo poco, con algunas inglesas. Rusticae, la guía de hoteles con encanto, la dejamos porque no nos merecía la pena pagar las 25.000 mensuales, en realidad no nos hacía falta.

¿Tenéis otros ingresos familiares?

Nos dedicamos a esto, con exclusividad.

¿Notáis diferentes ritmos de trabajo durante el año?

Ronda tiene mucho gancho, y más los dos últimos años. Los únicos meses más flojos son diciembre y enero, y nosotros aprovechamos para cerrar.

¿Cuántas personas tenéis en plantilla?

Tenemos diez. Cuatro con contrato indefinido, y el resto es variable, a unos los voy a hacer fijos, los demás tienen un contrato temporal por ahora. Son preferentemente de la comarca, excepto un peruano.

¿Tenéis algún perfil para los nuevos trabajadores?

Que sean agradables en el trato, eficientes, dispuestos a aprender si no están formados, dinámicos... porque no quiero un camarero apagado. Todo ello porque, entre otras cosas, doy a mis clientes un trato familiar, lo cuido mucho porque lo aprecian. Todas esas condiciones son difíciles de encontrar, de hecho llevo tiempo buscando un camarero.

¿Hay alternativas laborales en la zona?

Muchas, no tienes más que ver el terciario tan fuerte que tiene Ronda.

¿Cómo tenéis la facturación anual?

Tenemos todo el año completo, porque las reservas nos las hacen por adelantado, tanto que los españoles se quejan de que nunca hay sitio. Lo que pasa es que tenemos precios muy competitivos, y ofrecemos una calidad muy cuidada, el trato es familiar y el ambiente es de tranquilidad, estando además en el casco histórico de Ronda. El hotel se nos queda corto. En cuanto a facturación, la ocupación plena la puedes calcular tú misma, unos 26 millones anuales. En general nos va bien: pagamos la hipoteca, la inversión es constante, los seguros y los sueldos, y los trabajadores están a jornadas de siete u ocho horas, nada de jornadas interminables para ahorrarte personal. Date cuenta que hasta cerramos mes y medio. Nos va bien por varias razones: la calidad y el trato; los precios; el canal de comercialización que empleamos, que nos va muy bien.

¿Qué infraestructura tiene vuestro hotel?

El hotel es propio. Tenemos 8 habitaciones dobles y 2 simples, restaurante para 40 comensales, piscina, la terraza... todo con un estilo árabe muy cuidado. Lo que tenemos es una recepción pequeña, y la cocina también. Estamos informatizados, yo trabajo básicamente por e-mail.

Vuestro radio de acción...

Sobre todo extranjeros, de nivel medio-alto. Ten en cuenta que ya el venir a través de Internet da una idea del tipo. Es una clientela selecta, le gusta la calidad y la tranquilidad. Se quedan incluso dos semanas en el hotel, para que te hagas una idea del poder adquisitivo.

En cuanto a marketing y comercialización...

Internet y 'boca a boca'. También alguna agencia inglesa.

Vuestros planes futuros...

No puedo ampliar el hotel porque está incrustado prácticamente entre ruinas árabes. Lo que quiero hacer es ampliar la recepción y la cocina, y comprarme una casa cerca, para no vivir aquí y dejar la habitación disponible.

La zona tiene una amplia oferta de hostelería.

Hay mucho hotel, pero también mucha demanda. No doy abasto con las habitaciones, así que no pretendo ampliar demasiado el radio de acción.

¿Hay actividades que se benefician de la vuestra?

Los productos del restaurante son ecológicos, de mi propio huerto, de hecho yo fui pionera, con mi anterior restaurante, en obtener el sello de calidad en ese sentido. Los embutidos son de Estación de Cortes; las conservas de castañas son de Benalauría, de una cooperativa, La Molienda; la miel es de El Pólear, una empresa de aquí; las mermeladas las fabrico yo. Todo lo que puedo, es del entorno.

¿Pertenece a alguna asociación?

Pertenezco a la Asociación de Pequeños y Medianos Empresarios de Ronda (APYME). Conviene porque estás al tanto de las novedades, y te sientes arropado, integrado, la unidad hace la fuerza.

¿Hay unidad en la zona?

Sí que la hay, los comerciantes están también corporados, y las entidades públicas promocionan el tejido empresarial, asesoran, informan muy bien.

43) EL CRISOL

Noviembre de 2001. Alhaurín de la Torre.

M^a del Mar. 35 años

Las entrevistadas son emprendedoras en una iniciativa que se basa en la artesanía en vidrio.

Sois emprendedoras.

Sí, este es el primer año que venimos a FEMMA. Estamos nosotras dos.

¿Qué hacéis vosotras concretamente?

Hacemos el diseño y el producto, y lo colocamos, lo vendemos. Todos los diseños que ves, son originales. Porque la mayoría de los diseños que venden, son de Tiffany, que lo han copiado. Nosotras queríamos romper eso, y ser originales.

La actividad es...

El vidrio.

Ahora sois emprendedoras, pero, ¿sabéis qué fórmula jurídica vais a adoptar?

Nos están asesorando sobre ello. Un asesor nos está dando ideas, y vamos a montar una Sociedad Cooperativa, porque aunque somos dos, el marido de mi compañera es electricista y lo vamos a integrar. Y es que el juego de luces es muy importante en el producto final, y como necesitamos una persona más para formar cooperativa... Nosotras queríamos ser autónomas, pero te pones mala y no cobras desempleo, estás más desprotegida, tienes menos ayudas.

¿Habéis ido al Instituto de la Mujer?

Al Servicio Provincial de la Mujer. Para venir aquí, a la feria.

¿Cómo se os ocurrió la idea?

De estar pegando bandazos, ella de camarera y yo de secretaria, pero sin sueldo estable, sin seguro... y llevando una vida de artesanas, porque siempre nos ha gustado la artesanía, y hemos tocado muchos materiales antes, somos aficionadas desde pequeñas. Entonces un día vi la información sobre un curso de Tiffany, lo hicimos las dos, y después se hicieron las prácticas en una empresa. En la empresa me di cuenta del futuro de esto, la vidriera está entrando con mucha fuerza, de hecho en esta empresa donde hicimos las prácticas, trabajamos a destajo. Así que decidimos dedicarnos a ello, porque nos gustaba y porque veíamos futuro. Además de secretaria eran las mismas horas, sin sueldo estable, sin seguro, y cualquier día te podían echar. La precariedad laboral me ha motivado a buscarme la vida, no me importa estar trabajando más horas, no tener fin de semana ni vacaciones, pero que sea mío.

Luego tus motivaciones han sido la independencia económica...

Y ser autosuficiente, no depender de una empresa.

¿Habéis hecho algún curso de cara a una empresa?

No, pero voy a hacer uno. En Alhaurín van a dar cursillos de 3-4 días para creación de empresas, para mujeres, con módulos sobre diferentes temas, contabilidad, marketing... Y lo voy a hacer. Porque los otros que hay de la Junta, son de meses, y yo no tengo tiempo, esto necesita mucho tiempo. Luego he hecho cursos de todo: azafata, bombero, marinero... siempre buscando algo a lo que dedicarme.

¿Cómo conocisteis el curso del vidrio?

A través del Forem, de la Junta, está detrás de la estación de autobuses. Ponen un cartel los días 1º y 15º con todos los cursos que salen.

(Habla la compañera)

Yo también lo conocí así, hice el curso y luego me quedé un año en la empresa donde hicimos las prácticas. Lo tuve que dejar por el embarazo, por prioridades. Me enamoré de este oficio, que es un oficio antiguo, que se estaba perdiendo. Se trata de una fórmula, la del vidrio opaco, manipular el vidrio y ponerlo opaco, que data de hace miles de años. Estuvo a punto de perderse, y gracias al señor este, Tiffany, se ha vuelto a recuperar.

¿Tenéis previsto pedir créditos?

Ahora mismo es luchar para que nos conozcan un poco más, que salgan buenos clientes potenciales como arquitectos, cristaleros, constructores, grandes empresas. Y entonces se financiará según venga, si hay que pedir créditos se pedirán. También vamos a solicitar las ayudas, por eso preferimos montar una cooperativa entre otras razones. Si tenemos una buena cartera de clientes, nos lanzamos a un buen crédito. Pero nuestra idea de momento es arrancar con un crédito pequeño.

¿Qué estáis haciendo ahora mismo para montar la empresa?

Estoy con Comisiones Obreras, una chica me está asesorando. También, me entrevistaron en el INEM, y me pusieron una economista para hacer el proyecto de empresa, con ella lo hice. Se llama 'acciones OPEA', Orientación Profesional y algo más.

Habéis hecho estudio de empresa.

Sí, un proyecto para esta empresa.

Dificultades encontradas...

Todas, porque es difícil empezar, y luego hay competencia fuerte, de un par de empresas muy fuertes. Lo que pasa es que, como nuestras cosas son nuevas y los precios más razonables, pues sabemos que vamos a tener clientes. Tenemos una ventaja, y es que yo vivo en Alhaurín y ella en La Cala, entonces queremos cubrir el

máximo mercado posible. En el Rincón ya nos han hecho un encargo grande, ayer nos lo confirmaron, y confiamos en el 'boca a boca'.

Tampoco me interesa que mañana me venga una señora y me encargue 30 lámparas, o que una tienda nos pida 40 portavelas, primero porque esto es artesanal, original, y no vamos a trabajar en serie para que otros comercien con nuestro trabajo. Pretendemos tener pocos y buenos clientes, que nos hagan pedidos con regularidad.

Trabajadores vais a ser las dos, y el compañero de tu amiga.

Eso es.

Otros ingresos familiares...

Yo vivo con mi madre, y ahora mismo vivo del cuento, no me da vergüenza reconocerlo. Ella está viviendo del sueldo del compañero, y trabajillos eventuales de camarera, o lo que salga.

¿Crees que esto da para vivir?

Desde luego, ya te digo que las otras empresas se forran, y están cobrando precios abusivos, con un margen de beneficio que nosotras no pretendemos. Entonces, contamos con eso, los mejores precios, la originalidad... Porque demanda hay de sobra para las pocas empresas que hay y para nosotras. Tenemos también una ventaja, y es nuestra juventud, tenemos muchas ganas. Los otros ya están como aburridos, están hartos, lo sé porque tengo mucho contacto con una de la empresa, y me cuenta que a lo mejor se van a dar una vuelta a la farmacia, y se tiran toda la mañana cazando moscas, porque no están ilusionados.

¿Estáis buscando local?

Lo queríamos hacer en mi casa, pero la Comunidad no me deja. Así que alquilaremos un local ajustado a nuestras posibilidades. Lo que pasa es que ahora están los alquileres por las nubes.

El radio de acción, ya me has dicho que pretendéis aprovechar vuestra situación. En cuanto a los clientes...

Queremos un tipo de clientela selecta y constante, arquitectos, constructores...

¿Cómo os vais a dar a conocer?

Hemos empezado con FEMMA. Estamos elaborando un catálogo, y tendremos que ir en persona por las tiendas, pero no por cualquier tienda, sino tres o cuatro concretas, que sean serias. El año pasado dejé cosas en depósito, y no se vendían porque como ellos no lo habían hecho, no era suyo, pues no tenían interés. Estuvieron un año en depósito hasta que me harté y me lo llevé, y yo por mi cuenta lo he vendido enseguida. Así que buscaremos pocos clientes, pero que sean buenos. También están construyendo chalets en serie, todos iguales, estoy en contacto con un constructor, que quiere que le haga una pequeña vidriera para cada chalet, y así darle algún distintivo.

De cara al futuro, ¿has pensado en contratar trabajadores o preferís apañarlos?

Nuestra ilusión es contratar a unos amigos minusválidos, que trabajan muy bien, y tienen muchos problemas para colocarse. Queremos darle oportunidades a la gente, pero que se metan como socios, al mismo nivel.

¿Hay empresas del mismo tipo en la zona?

En el pueblo hay gente de incógnito, que no están dados de alta ni son emprendedores.

¿Crees que en tu zona hay demanda para este producto?

Sí. Además, si te fijas cada vez la gente se preocupa más por la decoración de su casa, y donde yo vivo la gente es de clase media-alta, jovencísimos, él banquero, ella abogada... y están montando las casas a 'tutiplen'. Y como no tenemos el precio disparado, pues nos están empezando a hacer encargos particulares, ya se empiezan a ver vidrieras por Alhaurín. Nosotras contamos con que los primeros años serán duros, pero saldremos adelante porque hay futuro. El problema es el local, que está todo carísimo, pero buscamos.

¿De dónde es la materia prima, las tarjetas...?

La materia prima en Málaga, y las tarjetas con mi ordenador.

¿Perteneceís a alguna asociación?

A nivel particular sí.

¿Hay unidad en Alhaurín, por ejemplo para montar exposiciones, mercadillos...?

La gente es 'cerraílla', pero poco a poco van entrando.

¿Qué tal el apoyo familiar?

Regular. Es que, si trabajas de cajera en el Pryca, es un trabajo 'como Dios manda'. Pero si trabajas en tu casa, te estás tocando las narices. Ha costado, pero ya se están encauzando las dos familias, ya han venido aquí, nos han visto... Pero antes, no veas.

44) MADERART
Junio de 2001. Alhaurín de la Torre.
Ángela. 42 años

La entrevistada es escultora y tallista en madera, actividad que desarrolla sin reconocimiento jurídico, pues su dedicación oficial es la docencia en cursos de artesanía, y la gestión a tiempo parcial de la contabilidad de una empresa.

Eres emprendedora.

Sigo siendo emprendedora, y estoy dando cursos además, lo compagino..

¿Cuánto tiempo llevas en esto?

14-15 años, yo empecé entonces el aprendizaje, lo que es tallar, desde entonces estoy haciendo trabajos, exposiciones, esculturas para la calle... y desde hace unos 7 años estoy de monitora aquí, en talla en madera, y el año pasado en Churriana.

¿Cómo surgió lo de dedicarte a la madera?

A mí siempre me había gustado la madera, siempre me había encantado, y yo quería trabajarla de alguna manera. Como me gustan mucho los libros, cayó un libro en mis manos sobre temas de madera, me compré una madera y unas gubias que no eran las adecuadas. Comentándolo con una amiga de Córdoba, que siempre estaba en la Escuela de Arte, me aconsejó que preguntara allí, y fui. Efectivamente, daba clases Suso de Marco, y con él empecé.

Además de esta formación inicial, ¿has hecho algo más?

Sigo ahora recibiendo clases de dibujo con Paco Almansa, y estoy también con modelado en barro, con una escultora de Benalmádena, es como complemento, porque yo entré directamente a la talla en madera, no pasé por dibujo, ni nada, y ahora he querido perfeccionar un poco, digamos el tema figurativo, porque a mí lo que me gusta es la abstracción, dejar mi imaginación volar.

¿Has hecho algún curso de formación empresarial...?

He hecho cursos que han dado los ayuntamientos, de empleo para la mujer, en el IAM hice un curso de formación empresarial, en el que hice un estudio de mi empresa, porque yo tenía la idea de montar como una Escuela Taller, donde al tiempo que estabas allí trabajando, tenías también la exposición. Hice el estudio del taller ése, y allí aprendí todo lo que es gestión de empresas, marketing... fue detrás del Corte Inglés.

Este curso te sirvió, si en un futuro montas la empresa.

Sí claro, para hacer el estudio de mi empresa, y ver si podía ser viable, estudio de mercado, ahí entró recursos humanos, contabilidad, marketing...

¿Cómo conociste el IAM?

A raíz de apuntarme en Torremolinos a unos cursos de autoayuda y formación para el autoempleo, a partir de allí, salió lo de Málaga y lo solicité, ya salió aprobado. Y de allí salió lo de ir FEMMA.

¿Has ido a otras ferias?

Varias Ferias de los Pueblos, y exposiciones muchas, individuales y colectivas.

Eso te da contactos.

Sobre todo darte a conocer a gente, y cuando las exposiciones las he hecho en Casas de la Cultura, hace que a la gente le guste, y soliciten cursos sobre el tema de la talla, y por eso tengo el curso de Alhaurín, y después me dieron el de Churriana. Por cierto que la mayoría son mujeres, porque cuando empecé en Alhaurín, la mayoría eran hombres, las mujeres creían que había que tener mucha fuerza, pero yo les decía que sólo se necesitaba paciencia... al final las mujeres han desplazado a los hombres. Además las mujeres tienen más constancia, los hombres en cuanto algo no va bien, se cansan, y ellas tienen otro tesón, y otra sensibilidad.

No tienes empresa, pero sí tienes un taller. ¿Cuánto tiempo llevas con él?

Desde que empecé con Suso, prácticamente a renglón seguido, yo me hice aquí un pequeño taller como hobby mío, porque nosotros tenemos un piso en Málaga, y esta casa es para fines de semana, vacaciones y eso. Este tallercillo empezó así, lo que pasa es que con el tiempo ya ha ido a más, me he dado a conocer en las exposiciones a tiendas de muebles rústicos y eso, y ya empecé a hacer trabajos para la calle. Yo entonces estaba trabajando en una empresa de administrativo, y compaginé las dos cosas, hasta que me metí en la escuela de San Telmo, dejé la empresa donde trabajaba. Ahora tengo algún que otro trabajo, por ejemplo llevo por las mañanas la contabilidad de otra empresa, porque es difícil ganarte la vida, tienes que echar mano a otras cosas para ayudarte, entonces yo siempre he tenido otro trabajo, por horas, no a jornada completa. Vivir de la madera, lo llevo sobrellevando 5-6 años, como medio sueldo, porque los cursos sacas para los gastos.

¿Alguna vez has tenido que pedir un crédito, o poner dinero tuyo para mantener esta actividad...?

No lo he visto necesario. Aunque cuando iba a montar la tienda-taller, sí que hubiera necesitado. Pero para la talla, no se utilizan maquinarias, todo es a mano, salvo algunas herramientas.

¿Has pedido ayudas?

No las he solicitado, cuando fui a hacer el curso de formación empresarial, daban 750.000 para montar la empresa, pero tenías que estar un año dada de alta. Las hay, pero para montar una empresa.

¿Hiciste búsqueda de clientes?

Como ejercicio, cada alumna hizo un estudio de mercado según su actividad, cada una hizo un cuestionario, salimos a la calle y preguntamos a la gente. A la mayoría de la gente les gustaba el tener un mueble con madera tallada a mano, incluso mis propias compañeras.

Dificultades encontradas...

Sobre todo económicas, porque el tema de la madera, en principio, si lo vas a hacer tú, necesitas unas herramientas, que puedes ir comprando poco a poco si no tienes encargos. Lo que pasa es lo que te dije antes, no puedes vivir de esto, lo que pasa es que yo vivo con mis padres, y el taller lo tengo en la buhardilla de esta casa, no he tenido que pagar local, ni una casa para vivir. Si yo hubiera tenido que pagar una casa, un local... pues hubiera tenido que buscar algo, y no podría dedicarme a mi hobby. Y en cuanto a los cursos, los ayuntamientos te ponen el local, pero tampoco es que te ayuden mucho más, yo si no fuera por la Escuela Taller Jabalcusa de aquí... yo había entrado a dar los cursos de talla en la Casa de la Cultura, y las

herramientas se las tenían que pagar los alumnos, y claro, las gubias, el gato para agarrar... cada alumno tenía que soltar 20.000, sin saber si el tema le iba a gustar, y este tema tira mucho para atrás porque les parece muy difícil. Entonces empezaron con mis herramientas, turnándose, hasta que la directora de Jabalcusa me conoció, le gustó la actividad, e hizo la propuesta a la Junta a través del INEM, de hacer pre-talleres de talla en madera, lo aprobaron y ellos ya compraron las herramientas, y ya entonces estuve dando cursos de 6 meses a alumnos que estaban en EGB, e incluso a los alumnos que estaban en la Escuela Taller dando carpintería. Ya las herramientas estaban allí, y desde entonces hemos podido trabajar con tranquilidad. Luego está el tema de los proveedores de herramientas, que te pones a buscar, tienen poca variedad, la marca con la que trabajaban a mí no me gustaba, hasta que contacté con una empresa de Barcelona, que es la que nos surte de herramientas.

¿Y la madera para trabajar?

La suelo comprar yo, porque sé cuál es la madera adecuada para tallar. Yo les compraba la madera, y yo les hacía los cortes según lo que ellos quisieran hacer. Y hay un almacén en Málaga bastante bueno.

A ti te ha ayudado mucho el estar con tus padres, y no tener que pagar un alquiler...

Sí, al principio cuando empecé con Suso, yo trabajaba de turnos, y cuando tenía libre era cuando daba las clases con Suso. Y luego el dedicarme más a esto, ha sido por dejar los otros trabajos y el estar con mis padres, si no, hubiera seguido los fines de semana, como estaba antes.

Hay épocas en las que tienes más trabajo que otras...

No sé realmente si existe estacionalidad. Sí que en los últimos años ha habido un crecimiento grande por la buena situación económica, porque la talla en madera no es barata, y la gente ahora parece que en los últimos tiempos puede gastarse más. Y yo siempre tiendo a la exclusividad, a no repetir la talla, siempre procuro hacer algo diferente, entonces se suma el estar hecho a mano con la exclusividad.

¿Tienes algún colaborador?

Trabajo sola. En el caso que de repente tuviera mucho trabajo, por ejemplo cuando me encargan un mueble, que yo los muebles que pueda hacer siempre son con alguna aplicación de talla, pues en ese tema sí que he echado mano a un sobrino que tengo, que le gusta el tema. Si en un futuro él quiere seguir, o si necesito alguien y él está disponible, él sería el primero.

Porque tú querrás que el que colabore contigo siga tus líneas de trabajo.

Bueno, el tema de la talla en madera me daría igual que siguiera mi línea o no. Eso en cuanto al tema de talla para mobiliario y carpintería, en cuanto a la escultura, pues cada uno es personal, si él coge la línea de escultor, tendrá su propio estilo. Que yo no voy a decir 'esto es la escuela de Ángela Molina'.

Pero sí tendrás unos criterios de calidad.

Sí, eso sí.

Éste es tu taller, la buhardilla.

Es donde hago las cosas pequeñas, y abajo tengo otro más espacioso para las cosas grandes.

Pero los dos son propiedad de la familia, no es alquilado.

Exacto.

Y las herramientas, ya me has dicho que este trabajo no exige...

No exige. Es que el tema de la madera no es como el tema de la piedra, que ahora estoy trabajando con la escultora ésta. En piedra ya hay más maquinaria específica para trabajar la piedra, que agiliza el trabajo. En la madera tienes bastante con las gubias.

¿Hay en la zona cooperativismo, unidad para afrontar proyectos comunes...?

El tema de la docencia la comencé con la Asociación de Artesanos de Málaga y provincia, el director es artesano y tiene el taller aquí, él conoció mi actividad en una exposición, y me animó a estar con ellos. Hablando con él, que entonces estaba de monitor de cerámica en Alhaurín, me propuso que fuera monitora en madera. Presenté el proyecto, me lo aprobaron, y a raíz de allí comencé con la docencia. Lo que sí te puedo decir, aquí sí que hay muchos artistas y artesanos, cooperativas y eso, que yo sepa, no. Sí que es cierto que desde que yo estoy en el tema éste, han salido asociaciones culturales y eso, que luego hayan cuajado más o menos, ya es cuestión de la aceptación de la gente, dentro de los monitores de la Casa de la Cultura sí que ha habido esas inquietudes. De hecho nos queremos reunir todos los monitores para mejorar la calidad de la enseñanza, y mejorar la repercusión de las actividades en el pueblo, que se hacen cursos, exposiciones, lo que sea, y no se da a conocer en el pueblo. Allí en la Casa de la Cultura sí que ponen los tabloneros, pero poco más. Entonces creo que se debería hacer algo por dar a conocer las actividades culturales, teatros... en ese sentido, Torremolinos es mucho mejor, se nota la diferencia en dar a conocer. Y no cuesta tanto trabajo poner una esquelita en el periódico, o una cuña en la radio, o lo que sea. Es que no hay mucho interés cultural por preocuparse por las cosas artísticas, están más por los festejos y tal, pero no por temas culturales. Somos muy tranquilos en ese tema.

¿Cuánto se puede llegar a facturar al año en la madera?

Tú te refieres a la madera, o entre las clases y la talla... Con la talla, la verdad es que poco. No tiene tanta demanda como para que al año salga... y ahora llega el verano, y hasta octubre no empiezan los cursos. Lo que tengo es una tienda de muebles rústicos, Jabalcusa, que me encargan un cabecero, un aplique de talla para un mueble.

¿Tú has notado una mejora?

Sí, sobre todo demanda por las personas de muebles tallados. Y si se hiciera más por la publicidad, también. Cuando yo empecé la docencia, me tuvieron que dar de alta como monitora de carpintería porque no existía el epígrafe de talla en madera. Después el INEM ya sí lo contempló, y ahora se demandan monitores de talla en madera. Ya hay uno en Loja, otro en Archidona... Yo fui la pionera en que el INEM demandara esa actividad.

La ventaja de vivir en el mundo rural, ¿tú notas la diferencia entre Málaga y esto?

Yo la diferencia básica que encuentro es la tranquilidad, y como no está lejos de Málaga, cuando necesito algo para mi actividad, tengo las cosas más a mano que si estuviera más alejada. Y para desarrollar mi actividad, prefiero por supuesto este entorno que un local en Málaga, por el paisaje, la tranquilidad. También es que yo no he querido hacer de la talla mi profesión. A lo mejor yo hubiese hecho un tipo de talla más pequeña, como utensilios de cocina, cosas más comerciales, eso es fácil de colocar en el mercado, te pones en contacto con tiendas y les llevas los productos. Pero yo no quería convertir la talla en una obligación, sino mantenerlo como devoción, y subsistir con otros trabajos como el que tengo de contabilidad.

Hasta cierto punto no he querido meterme en la cadena comercial. En escultura y eso sí, lo que pasa es que ni haces esculturas como churros, ni tampoco la gente lo paga. Además la madera requiere muchas más horas que por ejemplo la piedra. Yo llevo dos meses en piedra, y te hago una escultura en piedra en la mitad de tiempo que en madera, porque la piedra se trabaja mejor. Porque a la madera hay que buscarle la veta, y seguirla. La piedra es más fácil, te da más libertad. Y la piedra se puede descascarillar con golpes, la madera no, hay que cortarla. Y la gente se gasta antes 10.000 en una escultura en piedra que en una en madera, porque se creen que es mucho más difícil tallar la piedra que la madera. No tiene el reconocimiento de otros materiales, y yo me he negado a cambiar de material, porque la madera es lo que me inspira, el aroma de la madera, todo es gratificante, disfrutas de la materia, de la talla. Sin embargo la piedra, disfrutas de la idea final, tallarla es incómodo.

Tu radio de acción...

Málaga y provincia.

¿Hay más gente que se dedique a la madera?

Por esta zona yo creo que no, en Málaga sí, compañeros míos de mi formación, también en Benalauría está la Escuela Taller. Por aquella zona sí que hay.

¿Planes de futuro?

Seguir como estoy, porque no quiero convertir esto en mi profesión, como estoy, estoy bien.

45) ASISTENCIA A DOMICILIO GUADALHORCE**Junio de 2002. Alhaurín El Grande.****Francisca. 26 años**

Francisca está al frente de una empresa de servicios que proporciona asistencia sanitaria.

Háblame de la empresa, el nombre, y cuál es tu labor.

El nombre comercial es 'Asistencia a Domicilio Guadalhorce', pero legalmente y fiscalmente, la empresa está a mi nombre. Yo soy de todo, gerente, gestora, voy al Banco, al Ayuntamiento, hago de secretaria... y también trabajo en la actividad, pero limpieza, delego en otras personas.

Os dedicáis a la asistencia a domicilio...

Asistencia sanitaria a enfermos, ancianos, discapacitados, servicios sanitarios a niños, pero con niños lo que más tocamos es el canguro, fines de semana... y luego lo que es la asistencia sanitaria, engloba un campo muy amplio: alzheimer, demencia senil, esclerosis, cáncer... ancianos que no pueden tirar por la vejez, enfermos con problemas cardiacos, renales, pulmonares... también hacemos compañía, les ayudamos con los papeles... son muchos tipos de cosas, lo que es el tema sanitario propiamente (la higiene, la salud...) y lo que son temas más sociales (compañía, hay muchas personas que te piden que eches cartas al correo...)

Vuestra formación...

Somos auxiliares de enfermería, y tenemos cursos adicionales: socorrismo, nutrición, laboratorio, geriatría, asistencia a discapacitados... El personal que tenemos, pedimos un perfil.

¿Cuál es el perfil?

Nos hemos dado cuenta con el paso del tiempo, que las auxiliares de enfermería que acaban de terminar, si tú las educas a tu forma de trabajar, son mucho más fáciles de trabajar con ellas que una que viene de trabajar en un hospital, en una residencia... porque son tareas básicamente iguales, pero totalmente distintas. En un hospital tienes una compañera, si un enfermo tiene un paro cardíaco, tiene un timbre o suena la máquina, tienes un carro donde se echa la ropa... en cambio en la asistencia a domicilio, estás una hora dedicada a un paciente, y estás sola, y te puede pasar de todo: que se te atragante dándole el desayuno, que se le salga la sonda vesical, que se haya sacado la sonda gasoástrica...

Lo primero que buscamos es que sea auxiliar de enfermería y de puericultura por FP, y luego cursos que hay de FPO (Formación Profesional Ocupacional), como geriatría de un par de meses... porque claro, hay gente que con estos cursos está más preparada que una auxiliar... pero eso ya se ve en la entrevista.

Lo que buscamos son personas jóvenes, una media entre 20-40, mayores no porque suelen ser personas con unas cargas familiares, y a lo mejor para movilizar enfermos les cuesta más trabajo... y no que no tenga hijos, pero si no los tiene, mejor, más disponible, porque el tema es que nosotras tenemos horarios muy diferentes, igual entras a las cinco de la tarde y terminas a las diez de la noche... Entonces, la que tiene hijos, que tenemos una trabajadora con hijos, ya te ponen un límite, 'yo es que a esta hora... me tengo que ir...', lo que pasa es que son personas que ya el paciente se ha acostumbrado a ellas, meterle otra persona nueva al paciente, es mucho más difícil que amoldarte al auxiliar... entonces el perfil es ése.

Y preferentemente mujeres, porque un auxiliar hombre, si el paciente es una mujer... no le gusta. Que sean muy puntuales y responsables, y que les guste trabajar en este tema. A la hora de seleccionar, miramos mucho.

Tú eres autónoma, ¿no habéis pensado otra forma jurídica, por ejemplo una cooperativa?

Se puede ver, hay mucha gente que te dice ‘¿yo me puedo ir contigo de socia?’, actualmente no nos interesa mucho, porque vamos cubriendo gastos, los trabajadores todos tienen su contrato... en caso de expandirnos fuera, Mijas, Fuengirola... que hay muchísimo mercado, pues a lo mejor sí lo hacemos, o hacer una especie de convenio con otra empresa, que no tiene por qué ser socio exactamente. Es que nosotras llevamos tiempo y nos conocemos, ahora tendríamos que amoldarnos a otra persona...

Luego es que, una empresa del tipo que sea, todas trabajan con un horario, se reparten las tareas... pero nosotras... es muy distinto, teníamos que trabajar, y siempre trabajaban las solteras, las jóvenes que podíamos estar equis horas seguidas... ‘tú como eres joven...’, entonces claro, no nos conviene mucho ni cooperativa ni sociedad. En este momento no estamos pensando en eso, lo que sí necesitaríamos trabajadores, pero no socios.

La contabilidad también lo hacéis.

Sí, pero el tema fiscal nos lo lleva la gestoría, nóminas, IVA... porque nosotros no podemos con todo, ni sabríamos hacerlo.

El origen de esta actividad...

Nosotras éramos auxiliares de enfermería cada una por su lado. Una ATS del Centro de Salud dijo que se deberían hacer cursos de formación para personas jóvenes, que pudieran atender a mayores (estando en el Centro de Salud, conocía las necesidades de la zona). Se lo propusieron al Ayuntamiento, a un área de desarrollo que tiene, hay una ADL, y escuelas de formación, pidieron el curso a la Junta y lo concedió. Fue un curso de siete meses, que daba una preparación sanitaria, social, psicológica, con prácticas, y coincidimos. A raíz de ese curso, nos dijeron... éramos quince las que íbamos a montar una cooperativa, luego nos quedamos siete, y al final cuatro. Al principio formamos una Sociedad Civil las cuatro, el IFA nos dio una renta de subsistencia de 500.000, no nos dieron más porque fue en diciembre del 94, y era el dinero que había quedado de todo el año, las personas que tenían hijos se llevaban 750.000, y una de nosotras que tenía hijos le dieron 500.000... El Ayuntamiento nos declaró Iniciativa Local de Empleo (ILE), y nos cedieron este local. Desde entonces estamos aquí como de prestadas.

Empezamos a hacer publicidad, nos dimos a conocer, fuimos al Centro de Salud y tal... pero hasta lo menos un año, que al año se separaron las otras dos socias, hasta el año no se le empezó a ver color a esto. Junto con nosotras también empezó una empresa de jardinería, también promovidas por el ADL, pero al año tuvieron que cerrar porque necesitaban mucho material, y el dinero no daba para más, en cambio la nuestra no, porque era todo trabajo físico, y no necesitábamos ese dinero. Al darnos las 500.000 el IFA, te obligaba estar dada de alta un año en autónomos, que venía a ser unas 300.000 anual, el resto entre las cuatro, venía a ser 500.000, que nos servía para montar la oficina, para tantear las cosas de publicidad... las chicas de jardinería y carpintería cerraron, porque aunque les cedieron el local y les prestaron las máquinas, necesitaban mucho más capital que nosotras. El Corte Inglés les decía ‘te cojo este modelo, pero si no los vendo, te quedas tú con él’, entonces si tenían que fabricar 100, era mucho más riesgo que nosotras. Nosotras en cambio, aunque éramos autónomas, teníamos la tranquilidad de que el seguro estaba pagado, íbamos haciendo servicios de canguro... más o menos nos manteníamos. Ahora se sorprenden cuando nos ven al pie del cañón.

Entonces fue para dar salida a vuestra formación, y para cubrir una necesidad que había en la zona.

Es que el auxiliar de enfermería en el tema público, estás por listas, yo por ejemplo tengo una amiga que acabó auxiliar de enfermería el mismo año que yo, y la llamaron hace tres años, yo tenía 18 y tengo 26, pues hace ocho años que terminamos, y la llamaron hace tres... se tiró 5

años sin trabajar en la pública, y ahora la llaman sólo en verano. De eso no puedes vivir. Nosotras vimos que con las listas no se trabajaba, y que había futuro aquí, pues la montamos.

¿Hicisteis estudio de mercado?

Nos hicieron un estudio la gente de Desarrollo Local, pero desde el Centro de Salud, los asuntos sociales... ya se estaban pidiendo cuidadoras que tuvieran un tipo de estudio en el tema sanitario, de antemano sabíamos que hacía falta. El problema que tuvimos fue la mentalidad del pueblo, que a la hora de pagar, no querían. Ya han pasado seis años, y la cosa ha mejorado.

¿Por qué no querían pagar?

Porque lo veían como algo no necesario. '¿Tú como te vas a gastar tanto dinero en cuidarme...?' de hecho hemos tenido que engañar diciendo que nos mandaba Felipe González, y actualmente tenemos enfermos que creen que nos ha mandado el médico, porque como sepan que sus hijos nos están pagando, no te dejan. Son personas que tienen unas pensiones muy bajas, pues claro, de pensar que se tienen que gastar un dinero en que vayan a bañarlos, cuando eso no lo ven tan necesario...

Pero ahora ha cambiado mucho la mentalidad, sobre todo de los hijos. Porque antes, un servicio de canguro o de geriatría, porque los padres de los niños o los hijos de los ancianos iban a una boda, no se solicitaba. Ahora cada dos por tres, se solicita un servicio de geriatría o de canguro para una boda, una comunión... y luego no te llaman hasta otro acontecimiento, incluso les da cosa, se justifican 'es que tengo una boda...', como diciendo 'no me voy de cachondeo, es que es un compromiso'. Hombre otras veces no, te llaman y te dicen 'de tal a tal hora', con toda normalidad. El otro día una abuela me dice 'aunque sea pagado, después de todo gracias'.

Claro, es que es otra mentalidad.

Totalmente distinto, además para ellos eso nunca ha existido. Y nos hemos encontrado con personas de 90 y pico, que jamás se han lavado el pelo, simplemente con alcohol. Esa persona murió, y nosotras nos habíamos tirado dos años con ella, pero jamás conseguimos lavarle el pelo, conseguimos lavarle el cuerpo, pero sus cosas no se las veía nadie. Y un hombre que se bañaba nada más en verano en albercas, conseguimos meterlo en la bañera, y que viniera el podólogo, el peluquero, el barbero... y al final, encantado de la vida, nos daba las gracias, y nos apreciaba mucho.

Porque se notaban mucho mejor.

Claro, nosotras teníamos una señora y le trabajábamos como señora de compañía, y un día la auxiliar nos dijo que hacía falta lavarla, y lo conseguimos pero con mucha tarea de convencimiento, y ahora se baña todas las semanas. Es que tienes que tener mucha psicología, saber tratar a la gente, ganártelos bien... El auxiliar de enfermería tiene que ser psicólogo, médico por si hay un problema, que tú puedas medio solucionar, ATS por si tienes que hacer una cura, y como auxiliar para coordinar a la familia, el tema de asuntos sociales... es el escalón más bajo, pero es la base. ¿Que tienes un problema? Llamas a la familia, y al final eres tú la que se tiene que encargar de hablar con la asistente social, o incluso hacerle la compra porque no tiene a nadie que se la haga.

Quebraderos de cabeza...

Mucho. La verdad que la gente nos aprecia mucho. En primer lugar tiene que ser una cosa que te guste mucho, con la de problemas que hemos tenido, los problemas económicos... te tiene que gustar, valorar lo que estás haciendo, y que tú veas cómo responde ese paciente a tus

cuidados. Y hasta ahora, no hemos tenido ninguna queja. Incluso se encariñan contigo, te dicen 'has tardado mucho en venir', o... 'oye lo bien que me has levantado', 'mira qué mona eres', '¿cómo me ves hoy?'...

Siempre estáis trabajando en varios frentes.

Tenemos que torear con todo, incluso con las vecinas, porque aquí se conoce todo el mundo, te ven de entrar, y cuando sales, te preguntan '¿qué tal?', es que la hija me dijo que tiene...', es que se cuenta todo, y está el secreto profesional, nosotras siempre decimos 'bien', que luego la familia se encargue de informar.

Y luego tenemos un manojo de llaves impresionante, tienes que saber a quién vas a enviar a esa casa, porque aunque tengas el seguro de responsabilidad civil, es una responsabilidad muy grande, y es muy importante a la hora de escoger al personal trabajador, el riesgo es muy grande, te arriesgas a que ponga en peligro la vida del paciente si no lo hace bien, y a que se lleve la casa entera si le da la gana.

Hasta ahora, un cristal roto y un pantalón quemado con la plancha, porque una muchacha no se lo quiso poner arrugado al hombre. En siete años, va bien la cosa.

Contactos con el IAM...

Sí, nos ayudaron con la ayuda del IFA, que toda la documentación nos la prepararon las de Carretería. Y luego en las ferias de muestras, dos años en FEMMA, y nos han llamado a reuniones de mujeres trabajadoras. La verdad es que como aquí hay un Centro de la Mujer, no vamos mucho a Málaga.

Las ferias os dan contactos...

Además mucho conocimiento de empresas de este tipo, en Málaga hay un par de ellas, y la semana pasada asistimos a un congreso, nos encontramos... de hecho habíamos pensado en formar una asociación de empresas de este tipo, para unificar precios, hacer convenios... pero la cosa se quedó un poco parada.

Luego lo que es el IAM, está bastante bien, nosotras todo lo que les hemos pedido, que nos peguen carteles, lo han hecho.

¿Cuánto tiempo pasó desde que se os ocurrió la idea hasta que arrancó la empresa?

Desde el primer día del curso, los mismos monitores nos estaban animando, porque el curso se creó precisamente con la idea de que se hiciera una empresa o algo aquí, que pudiera cubrir el área. Bajo cualquier concepto, de aquel curso tenía que salir algo, y no que nos fuéramos a otro sitio, una residencia, o algo así. Entonces, un par de meses desde que terminamos.

Siempre habéis sido autónomas.

Sí.

Capital inicial necesario...

Los 2 millones que nos dieron de renta de subsistencia, pudimos tirar ese primer año, y desde entonces hemos ido cubriendo gastos y sacando un sueldo medianamente aceptable, y los trabajadores han tenido su contrato, su seguro... No hemos tenido necesidad de recurrir a créditos, más que nada porque también teníamos el local cedido. Si tuviéramos que pagar local, ordenador (tenemos un chico que es el que nos lleva el tema de la informática)... Como hacer una inversión, pues sí nos vendría bien, pero ahora mismo no... estamos pensando cambiar de sitio antes que termine el año, poner una oficina mejor...

¿Cuántos trabajadores tenéis?

Somos cuatro las que cubrimos, y luego según van haciendo falta. En verano es cuando más trabajo hay, los días son más largos, la gente sale más, además mucha gente se trae a los ancianos, gente que vive fuera, o que se los traen en verano un mes de la residencia... o personas que les tocan sus padres los meses de verano... y necesitan que les eches una mano.

Estas personas que sólo los tenéis una época determinada, el resto del año trabajarán en otra cosa.

Por eso necesitamos tener muchos currícula, porque desde que le haces la entrevista hasta que los llamas, a lo mejor ya no están disponibles. Lo que son servicios de canguro nocturnos, es más fácil que la gente lo pueda hacer.

Luego tenemos el caso de una compañera nuestra que nos ha ayudado esporádicamente muchas veces. Ella estaba estudiando auxiliar de enfermería, y todos los veranos trabajaba con nosotras, navidades, fines de semana. El caso es que ya ha terminado los estudios, y todavía sigue trabajando con nosotras de forma esporádica. Lleva cuatro años con nosotras, desde que estaba estudiando hasta ahora, se iba organizando sus exámenes, y se podía contar con ella, además es una chavala que ha respondido muy bien, muy profesional.

Ahora que ya ha terminado...

Ella nos ha dicho que seguimos contando con ella, pero que quiere trabajar de auxiliar de enfermería, ese tipo de servicios. Nosotras hemos sido también bastante flexibles, en el sentido de que alguna vez no ha podido venir en alguna ocasión, y a lo mejor otra empresa no te llama más si alguna vez le dices que no.

Habéis sido flexibles.

Muchas veces demasiado, porque hay veces que antes de cambiarle la auxiliar a un paciente, preferimos nosotras hacer equis trabajos, antes que cambiarle la auxiliar. Hay auxiliares por ejemplo que han tenido el hijo enfermo, o cualquier problema, y nosotras hemos preferido hacer el servicio antes que meter otra auxiliar, el tiempo que ella no estuviera disponible. Y nosotros a lo mejor hemos tenido que anular una reunión... con tal de que el paciente no tenga mucho cambio.

Pero también se acostumbran, tenemos una paciente, que tenía temor a la gente extraña, y lloró mucho cuando se enteró que íbamos a ir a atenderla. Cuando hizo amistades con una de nosotras, lloraba cuando ésta se fue de vacaciones y tuvimos que cambiarle al auxiliar, así la hemos cambiado varias veces de persona. De hecho hubo un curso en Alora, vinieron con nosotras a hacer las prácticas, y las llevamos con este caso porque vimos que hacía falta que se fuera acostumbrando, y poco a poco se ha acostumbrado, ya nos pregunta '¿quién me vais a mandar?', parece que le gusta ya, porque cada una le cuenta un rollo.

¿Habéis hecho búsqueda de clientes?

Hemos hecho mucha publicidad, mailings, en el canal Guadalhorce, la radio, camisetas, llaveros... pero la publicidad buena y efectiva, el 'boca a boca', que se cuenten una vecina a otra, que tiene a alguien enfermo, y les hable de lo bien que está su padre con nosotras, y de momento nos está llamando.

Es que la publicidad de asistencia a domicilio, confunde mucho, porque se creen a lo mejor que son fontaneros, electricistas... o también que somos asistentes, para hacer las tareas de la casa. Es verdad que la asistencia a domicilio no es igual que un hospital, en el sentido de que si tú no tienes una cama articulada, te las tienes que ingeniar para que el enfermo se pueda sentar, poniéndole almohadas, o como sea, o si en un momento dado le vas a poner un pantalón y lo

quieres planchar... pero nosotras no nos dedicamos a las tareas del hogar, ni coser, ni hacer la compra, y la gente no conoce las tareas de un auxiliar.

Es que siempre, quien ha ido a cuidar a un enfermo, o a un niño, también lo hace todo, pero no hacen un servicio profesional, te hacen el apaño, pero no está haciendo bien el trabajo nuestro, no sabe responder ante situaciones de emergencia, no saben informar a la familia de lo que tienen que hacer, de la alimentación que debe tener o dónde se tienen que dirigir para informarse... y el enfermo empeora, se escara...

Y claro, están acostumbrados a que una lo haga todo. Ahora ya te conocen y saben muy bien para qué te contratan. Ahora te llaman al móvil para contratar un servicio, y cuando te preguntan por las tareas domésticas, nosotros le enviamos a alguien. Otra cosa es que hayas bañado al paciente, pues recoges el cuarto de baño, o hacer una cama...

Dificultades encontradas, burocráticas no muchas, y económicas...

Hombre, ha habido meses en que hemos sacado sólo para cubrir gastos, pero vamos, seguimos y le vemos luz. El inconveniente es el trabajo sumergido, que tú le cobras 1.000 pesetas la hora y les estás dando la garantía de una empresa, con nuestro seguro de responsabilidad civil, nuestro nombre y nuestra profesionalidad... y ahora llega una y les cobra 500, pero no es profesional, no tiene ni idea del tema. A lo mejor esa persona opta por las 500, y al cabo de los meses nos llaman cuando el enfermo está ya terminal, por una serie de problemas que se hubiera ahorrado, coge y nos llama, y nos ha pasado ya alguna vez.

Aparte de la renta de subsistencia, no hemos recibido ni un duro, y es un tema que tiene mucho futuro, de hecho en el congreso al que hemos asistido, se estaba diciendo que la Seguridad Social tenía que apoyar la asistencia a domicilio, porque una cama de un hospital cuesta 40.000, sin ningún tipo de maquinaria ni nada. Sería mucho mejor si el enfermo estuviera en su casa, más a gusto, atendido por una asistencia a domicilio subvencionada en parte por algún organismo... y nosotras no hemos recibido ninguna ayuda en ese sentido. Y la pirámide de población está cada vez más envejecida.

Desde que empezasteis hasta que visteis luz...

Un año y medio. Pero eso para ver que la cosa tenía futuro. Pero en el tema económico, es que nosotras hemos sido innovadoras en la comarca del Guadalhorce, tienes que concienciar a la gente a que valore este servicio, porque aquí en Alhaurín, la gente tiene mucho dinero, y la gente prefiere gastarse 200.000 en una cadena de oro, y no valora lo que es un servicio profesional para el abuelo, que es quien realmente lo necesita. Entonces, siempre tenemos que luchar, no se puede decir que ese frente ya no dé guerra.

Y lo que es verle futuro a la cosa, que iba a funcionar, año o año y medio.

¿Cómo os mantuvisteis?

Yo vivía con mis padres, y tenía siempre un plato de comida. Luego para los gastos personales y eso, pues si hacía falta te buscabas otra cosa, de canguro, lo que sea.

La estacionalidad, me decís que trabajáis más en verano, Semana Santa, navidades, fines de semana...

Sí, el resto del año se trabaja lo normal. Los meses de las pagas extra no te llaman más de lo normal, porque tienen las pagas invertidas.

Trabajadoras tenéis dos constantes, y luego otras esporádicas. ¿Son todas de aquí?

Si trabajamos en Coín, el trabajador es de allí, si trabajamos en Cártama, es de Cártama, porque si los desplazamos allí, te cuesta más el desplazamiento, y lleva más tiempo.

¿Cómo buscasteis a la gente de otros pueblos?

Cuando necesitamos personal sanitario y los hemos pedido en el Anunciador o en la radio, solicitamos personal sanitario de tal zona.

¿Hay alternativas de trabajo en la zona?

Lo que no hay son trabajadores, porque los que han estudiado auxiliar, hacen otras especialidades y se meten en fisioterapeutas, DUE (antiguo ATS), o sea, Diplomados Universitarios en Enfermería... y luego las personas que hacen cursos en el Organismo Autónomo de Desarrollo Local (OADL), se dan cursos de geriatría, a lo mejor son quince personas, nos mandan la lista a nosotras, de las quince a lo mejor te vienen cuatro y a lo mejor no tienen ni idea. Entonces alternativas de trabajo las hay, pero más que nada sumergido. Porque aquí personal sanitario hay muy poco, conocemos dos que están de 'negro'. Todo el trabajo en este pueblo se basa en fábricas textiles, la agricultura y más que nada la ganadería. Luego personas con carrera hay muchas, pero es muy raro que aquí monten un despacho de abogados. La mayoría de la gente se van fuera.

¿Cuánto se puede facturar al año?

El año pasado facturamos 2 millones, pero se puede facturar muchísimo más, porque no tenemos competencia legal en la comarca.

Vivís solas.

Con nuestras parejas. Sus trabajos no tienen nada que ver con lo nuestro.

Si dejarais la actividad, ¿bajaría mucho vuestro nivel de vida?

Sí, son dos sueldos, ganamos la mitad más o menos de los ingresos.

El local es cedido. La informática os la lleva un chico.

Contratado, le encargamos las cosas de publicidad, las facturas, los presupuestos... primero porque tener un ordenador aquí es una pena, con la humedad que hay. Le pagamos un sueldo al mes, que nos cobra más barato porque es un amigo de confianza.

Vuestro radio de acción es toda la comarca.

La comarca, Churriana, tocamos Málaga, algo de Fuengirola...

¿Málaga también?

Sí, porque son gente que nos conoce de aquí, que viven allí. Lo que pasa es que allí tenemos mucha competencia, y no nos interesa meternos mucho. Lo que vaya surgiendo, no pretendemos buscar allí, si nos sale a lo mejor un enfermo de aquí, que lo llevan al hospital, le hacemos los servicios en los hospitales.

Estaría muy bien un servicio 24 horas, lo tenemos en proyecto.

Planes de futuro...

Pues los siguientes:

- Cambio de local.

- *Expandirnos fuera de la comarca: lo estamos viendo, porque nuestro gestor nos dijo que el tema en los hoteles estaba muy bien, y habíamos pensado hacerlo en principio con un comercial; también nos propusieron pertenecer a una compañía de seguros de funerarias, ellos ofrecen el producto a sus clientes, pero además les proporcionan descuentos en dentistas, asistencia a domicilio... y claro, es una cartera de clientes muy grande. También tenemos un contrato con una policlínica de aquí para mandarnos trabajo mutuamente. Pero lo de la expansión, tenemos pensado eso, contrato con una empresa de éstas que te pueda mandar mucha cantidad de clientes...*
- *El servicio 24 horas.*

Y luego vas mejorando día a día, con la práctica, por ejemplo ahora tenemos batas de papel de un solo uso, que antes no teníamos. O se le dice al familiar que necesitamos una cama hospitalaria, o le das ideas para adaptar la que tiene.

¿Qué os frena ahora mismo para la expansión?

Tiempo. Clientes hay, lo que pasa es que para organizar un horario de un día, te tiras una hora, y si luego te cambian a última hora, tienes que cambiarlo todo. Tardas mucho en organizar, y luego en adaptar los cambios que surjan al horario... Ganas de hacer tenemos muchas, pero no tenemos tiempo de organizarlo, es que se te pasan los meses, y no te das cuenta de nada.

Y si nosotros tuviésemos un buen fondo económico, equis millones, pues contratas un comercial que dedique 8 horas al día a buscar clientes, o a planificarte el horario.

Los trabajadores que tenéis, ¿qué tipo de contrato tienen?

Por horas, una media de seis horas. Cuando contratamos un trabajador, es porque tenemos trabajo para contratarlo. Son muchos gastos, los seguros, la gestoría, la informática...

Aceptación de la actividad en el entorno...

Ahora estamos mejor, hemos tenido que luchar en ese sentido. Pero tampoco nos han rehusado. Una cosa muy importante que a veces nos deja sorprendida, es que a lo mejor nos llaman, y sin conocernos ni nada, nos dicen 'mándame alguien para un servicio de canguro para este sábado de tal hora a tal hora', y no preguntan ni a quién le mandamos, ni qué estudios tiene esa persona... porque la que ha llamado tiene buenas referencias de nosotras, lo que decíamos del 'boca a boca', que si fuera un folleto, nos preguntarían de todo.

¿Hay algún servicio que se beneficie de vosotras?

El gestor es de aquí, y la imprenta, y el chico del ordenador. Luego el material sanitario (guantes, batas... material desechable) en Málaga, porque aquí no hay ortopedias, y en una ortopedia te cuesta mucho menos que en una farmacia.

También creamos empleo, porque la gente que empleamos es de los pueblos donde se vaya a hacer el servicio.

Además de todo eso, los DUE del Centro de Salud están muy contentos con nosotras, porque están muy tranquilos, les quitamos mucho trabajo, porque son servicios que si nosotras no estuviéramos, los tendrían que hacer ellos, y son quince o veinte pacientes más, son enfermos que están controlados, a lo mejor nosotros llevamos tres meses con un enfermo, y la enfermera va a verlos porque tienen una lista y les toca ir cada equis tiempo, cuando los ven, les dicen que están muy bien atendidos. Al Centro de Salud les aliviamos mucho los casos que tenemos en conjunto, que ellos van a revisar. Supongamos que tienen que hacer una cura a un enfermo tres veces por semana, en lugar de ir tanto, van una vez a la semana porque tienen la tranquilidad de que estamos nosotras. El Centro de Salud nos recomiendan muchas veces.

Aquí hay asesorías, mensajerías, servicios a las empresas...

Sí, tiene de todo.

¿Perteneceís a alguna asociación?

Queremos formarla, somos conscientes de los beneficios de estar unidos.

¿Hay asociacionismo o cooperativismo en la zona?

Aquí es muy raro que sean personas solas... hay sobre todo empresas familiares, también hay cooperativas, empresas de varios socios... Aquí, casi todas las empresas grandes tienen socios, o son empresas familiares, donde trabaja la mujer, la nuera, el hijo...

¿La gente se une en el pueblo?

Llega la feria, y los bares se van repartiendo... tiendas hay muchísimas, bares más todavía... y no hay recelos, ni competencia de decir 'yo te pongo la cerveza más barata que aquél'.

Las comunicaciones...

Están muy bien, excepto con Cártama, que hay dos autobuses al día. Hay un autobús local. Por lo demás está bien.

Servicios sanitarios...

Bueno eso... hay muy pocos DUE para tanta población. Y médicos, servicios de urgencias, en el momento en que hay una urgencia y se va el DUE y el médico, se queda el celador.

Es que hay mucha población que reside aquí pero a lo mejor está empadronada en otro sitio.

Y que además no somos cabeza de partido, que es Coín. Entonces, protestes lo que protestes, que la Junta dice que con lo que hay está bien. Y claro, los enfermeros y los médicos no dan más de sí. Tú tienes que hacerte una radiografía, y tienes que ir a Coín, y las embarazadas para una eco, tienen que ir a Cártama Estación, donde está el Distrito de la comarca del Guadalhorce. O sea que con la población que hay, los servicios sanitarios están muy mal.

46) ANA GUERRERO DECORACIÓN
Noviembre de 2000. Alhaurín el Grande.
Ana. 34 años

La entrevistada está al frente de un negocio dedicado a la venta de muebles y a la elaboración de proyectos de decoración.

¿Eres la propietaria?

Sí. Soy autónoma.

Además de vender, ¿qué otras actividades realizas en el negocio?, ¿haces los muebles?

Fabricación no, hacemos proyectos de decoración. Tengo un decorador, y yo estoy estudiando para decoradora.

¿Has estado desde siempre al frente del negocio?

Sí, la idea fue mía. Yo estaba trabajando en la venta, pero en automóviles, nada que ver con esto. Pero desde siempre me ha gustado mucho la decoración, y el tema del mueble. Empecé queriendo montar sólo decoración, pero después hemos abarcado mucho más, y hacemos proyectos íntegros de decoración, cocinas, el mueble... toda la casa. Hacemos el proyecto gratuitamente, y nos desplazamos a casa del cliente si hace falta.

¿Por qué decidiste montar una empresa?

Yo llevaba diez años trabajando, y quería independizarme. Con mucho riesgo, porque dejé lo otro, y monté esto estando embarazada. Un riesgo horrible. Pero claro, estaba embarazada, me querían cortar porque estaba embarazada, y eso me empujó más, y me lancé del todo. Me sentó muy mal que me cortaran el contrato por ese motivo.

¿Tienes algún curso de algo?

He hecho de marketing, de gestión de ventas, informática, contabilidad, ahora decoración... todo fue de cara a esta actividad, no lo hice antes. En el IAM, he hecho informática y contabilidad. Me avisaron de la Asociación de Jóvenes Empresarios, estoy asociada y ellos me avisan cada vez que sale algo interesante. Me avisaron de la Asociación de Jóvenes Empresarios, estoy asociada y ellos me avisan cada vez que sale algo interesante.

¿Empezaste desde el primer momento como empresa, o tanteaste el terreno?

Desde el primer momento me di de alta como autónoma, y monté la tienda. Luego poco a poco he ido avanzando, al principio tenía un pequeño almacén prestado de un familiar mío, y ahora ya tenemos uno propio de 200 metros.

¿Cuánto tiempo llevas con la empresa?

En julio hemos hecho dos años.

Dices que al principio te ayudaron la familia con el local.

Sí claro. Mucha ayuda por familiares y amigos. También económica, también me dieron una pequeña subvención por montar la empresa y por ser mujer, me lo dio la Diputación, a través de las del Servicio Provincial de la Mujer.

¿Y europeas?

Lo solicité cuando quise comprar la nave, pero no me han llegado noticias.

¿Con la ayuda en capital tuviste bastante?

No, fue muy poco. Tuve que recurrir a créditos bancarios. Tuve que pedir crédito para comprar la nave, también para empezar pedí uno de un millón, más la subvención que me la dieron pronto. Luego también fabricantes y proveedores, que también me ayudaron, dejándome en depósito la mercancía. Dependí mucho de la confianza de los que primero confiaron en mí. Si no hubiera sido por ellos, no habría montado la tienda tan llena, no habría abarcado tanta variedad.

Me has dicho que te ayudaron en la AJE, a través de esta asociación acudiste al Servicio Provincial de la Mujer.

Sí, yo me dirigí allí, al pueblo, donde está la asociación, el tema de la Diputación y la mujer, tienen allí una sede, me informé, me dijeron toda la documentación que tenía que llevar, y lo solicité.

¿Te informaron bien?, ¿puedes decir que los organismos oficiales te fueron de ayuda?

Sí, sí, sí. Donde tuvimos más problemas fue en el Ayuntamiento, el tema de los permisos, que tardaron mucho. Yo abrí sin licencia, y me la han dado en dos años, pero allí es normal, me dijeron en el Ayuntamiento que abriese sin problemas, que era lo normal.

Para la ayuda que te han dado, lo que es el papeleo, ¿fue fácil, tuviste que dar muchas vueltas? Me refiero a si pedían muchos requisitos y tuviste que hacer equilibrios para adaptarte a ello.

No, fue fácil.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que acarrea montar un negocio?

El esfuerzo, un 10, y cuando se es mujer con hijos pequeños, más aún.

En cuanto a los inicios, supongo que no habría muchos beneficios...

Al principio se sacaba para pagar gastos, pero con eso me conformaba, yo era consciente de que con poder cubrir los gastos era más que suficiente.

¿Tardaste mucho en ver luz?

Ahora es cuando se ve luz, a los dos años.

¿Tienes para un sueldo para ti?

Sí, sí, sí. Incluso estamos pensando en meter trabajadores, porque ahora tengo trabajadores conmigo, pero también son a la vez autónomos, son los montadores, repartidores. En la tienda voy a contratar personal, porque estoy desbordada.

Me has dicho que no fabricas los muebles.

No, les compro a los fabricantes. La confección de las telas, bordados... las encargo, y también tengo taller que me hace la confección y demás.

¿Son del pueblo?

Hay alguna gente que me hace los trabajos del pueblo, y otra de aquí de Málaga. En cuanto a los muebles, los fabricantes son de todos los sitios, de Valencia... los he conocido en ferias. Procuero ir al menos una vez al año, no como expositora, sino como visitante. Voy a las de Valencia, Madrid... Es necesario moverse.

¿Tienes el mismo ritmo de trabajo todo el año?

Hay épocas más fuertes, pero es muy distinto la época fuerte de la decoración, y la del mueble. La del mueble empieza ahora, de cara a primeros de año, porque los muebles dan la subida de precio a primeros de año, es cuando cambian la tarifa, entonces la gente los encarga antes de la subida. La decoración tiene su época fuerte en marzo-abril-mayo, ya empieza el tema de las bodas, hay muchas listas de boda... Ahora en Navidad también es bueno, pero es más del regalito pequeño, continuo pero regalito pequeño.

En esas épocas fuertes, ¿te arreglas con la mano de obra que tienes, o necesitarías meter alguien por temporada?

Me hacen falta más montadores pero no hay, no de calidad. Los que ahora mismo me están trabajando no son del pueblo, porque los que son de allí no están disponibles. Los tengo desde primera hora que me están trabajando, son tres personas, bueno cuatro porque ahora he metido a otro chico. Él es un autónomo, y los otros son sus ayudantes contratados por él. Pero por ejemplo ahora mismo en esta fecha, me hace falta más, pero no hay. Hemos estado buscando, pero no hay disponibles de calidad. Ahora mismo los que tengo son de Málaga.

¿Recurres al INEM, agencias de empleo...?

Al 'boca a boca', que sepa que trabajan bien. Tengo a mi cuñado que lleva muchos años en esto, y conoce el tema. Me fío más del 'boca a boca', porque es un tema muy delicado y no te puedes fiar de cualquiera.

¿Has notado un fuerte aumento del nivel de facturación respecto a los inicios?

Como el doble. Antes sólo gastos, ahora me saco el sueldo, no una barbaridad, pero me permite ir invirtiendo. Por ejemplo ahora vamos a arreglar la nave. Yo todo lo que gano es para invertir, tiene que ser así. Antes no me podía permitir tener una persona, ahora sí...

¿Tienes pensado recurrir a créditos para arreglar la nave, ampliar...?

Ahora lo queremos hacer con lo que ganamos.

Las labores de contabilidad, ¿las haces tú?

Las hacía yo, pero ahora es un chico, porque no puedo yo, la tienda me pilla muchas horas.

El local te lo habían prestado y ahora es tuyo.

Eso es la nave. La tienda es alquilada, la nave me la habían dejado y ahora he comprado una.

El dinero para comprarla, ¿proviene de la tienda?

No, con crédito.

¿Tenéis equipamientos informáticos...?

Ordenadores.

¿Las herramientas de los montadores?

Son de ellos.

¿Tienes alguna máquina, aparato, etc. que utilices en el negocio?

No, las herramientas normales, pero lo demás lo tienen ellos.

¿Por qué te has constituido como autónoma, y no como Sociedad Cooperativa, Sociedad Laboral...?

Me recomendaron empezar así, menos gastos, menos trámites de papeleo... En un futuro, depende de cómo me vaya, pero ahora mismo seguiré así, no tengo pensado cambiar.

¿Tu marido trabaja en otra cosa?

Sí.

¿Si dejaras este trabajo, repercutiría mucho en el nivel de vida de tu familia?

Bajaría, porque no es lo mismo dos sueldos que uno, además que yo siempre he trabajado. No sería grave, grave para la economía familiar, lo sería tanto como si dejara de trabajar mi marido.

Tu radio de acción...

Toda la provincia.

¿Tenéis pensado salir fuera?

Con la demanda que hay entre la capital, la Costa, ahora mismo hay. En la Costa tenemos muchos clientes, la cercanía en la Costa es fundamental.

¿Cómo os daís a conocer allí?

El 'boca a boca' de un cliente, que queda contento... También mi cuñado, que me está trabajando ahora, me hace de comercial, pero hasta ahora no había tenido.

Esto parece que va a más, vas a meter más gente me has dicho, y tienes mucha clientela... ¿Qué le vas a hacer a la nave como ampliación?

Le vamos a meter una entreplanta, como almacén y una pequeña exposición.

¿Cuánto hace que compraste la nave?

Un año.

¿Hay algo que te cree malestar de cara al futuro?, ¿hay competencia en la zona?

Hay tiendas de lo mismo en la zona, pero no me preocupa la competencia, la clientela tuya tiene que ser que le guste el trato, le des confianza... porque es tu tienda.

A la hora de contratar trabajadores, ¿tienes algún perfil en mente? Por ejemplo, aquí me han dicho que la mujer es más responsable porque siempre ha llevado varios frentes a la vez. ¿Te lo has planteado alguna vez?

No me lo he planteado, la verdad es que me da igual, pero sí que puede ser.

¿Alguna actividad de la zona se beneficia de vosotros?

La imprenta es de un pueblo de al lado.

¿Pertenece a alguna federación/asociación?

La AJE.

Te ha ayudado para conocer cosas, ferias...

Te avisan cada vez que hay algo, sí.

La doble jornada. ¿Cómo compatibilizas...?

Con la ayuda de mi madre, mi suegra... Por la mañana está en una guardería. En la casa tengo una persona que viene una vez a la semana. Y cuando llego a casa, hago de todo, la comida, faenas...

¿Tiempo libre?

No.

47) ARANZEL
Noviembre de 2002. Alhaurín El Grande.
Ana. 48 años

La entrevistada se dedica a la confección y a la decoración, en una empresa de reciente creación, tras desarrollar durante años esta actividad en la economía informal.

¿Cómo se llama la empresa, y qué cargo desempeñas?

Soy la propietaria. Es una empresa de decoración, pero también hacemos confección de cortinas, edredones, ropa para la casa, y eso.

¿Tienes trabajadores, colaboradores...?

Tengo colaboradores a veces.

¿Eres autónoma?

Sí.

¿Estás al frente del negocio desde que empezó, fue tuya la idea?

Sí. Yo siempre he cosido para los particulares, y ya decidí ponerme por mi cuenta.

¿Cuánto tiempo llevas en la empresa?

Con la empresa esta llevo tres años. Anteriormente he estado en mi casa con una máquina. Haciendo lo mismo.

Entonces llevas más tiempo con la actividad, solo que hasta hace tres años no se constituyó la empresa.

Hasta tres años no fue empresa.

¿Qué haces exactamente en la empresa?

Coso cuando puedo porque tengo la máquina allí mismo, vendo directamente... Tengo un localito, enfrente del Centro de Salud.

Entonces me has dicho que la idea fue hacer de cara al público lo que ya hacías en tu casa.

Normalmente, me surgían encargos, pero no es lo mismo que estando de cara al público, que siempre salen más cosas.

¿Hiciste algún curso de orientación profesional, artesanía...?

Nunca, nada.

Las motivaciones para poner en marcha la empresa...

Ya vas avanzando, ya los mismos proveedores, alguna gente me pedía que si podía traerles algunas telas... la gente te va pidiendo, te hace avanzar. Yo decía: 'si alguna gente me pide telas, vamos a ver si puedo ir a más'.

¿Cuánto tiempo estuviste en tu casa con esta actividad?

Nueve años. Hacía más o menos lo mismo, pero a menor grado. Yo a la tienda ya llevaba clientes de mi casa, pero los demás los hice en la tienda. Y ya en la tienda, para que no fueran sólo telas, abarqué más cositas, ya de unos a otros me fui buscando proveedores y buscando camino, empecé cosiendo y luego fui cogiendo más cosas, entrando más en decoración.

Desde que empezaste con esta actividad hasta que se abrió la tienda han pasado nueve años. ¿Tú sabías que iba a ser una tienda, o fue sobre la marcha?

Yo no tenía ni idea de que iba a poner una tienda, empecé poco a poco en mi casa, lo que me encargaban las vecinas, una vecina se lo decía a otra, a otra... yo estaba bien, pero un día se me ocurrió que teniendo una tienda a lo mejor tenía más salida. También te independizas, desconectas al sacarlo de la casa, antes no tenía horario. Ahora también echo las horas que haga falta, pero antes, como yo estaba en la casa, la gente venía a cualquier hora. Ahora por lo menos de dos a cinco de la tarde, estoy en mi casa. Antes no.

¿Con qué medios contaste al principio para montar la tienda?

Con poquito. Saqué un préstamo personal; también me dieron una subvención de 500000 pesetas; también metí un poco mío. Al principio puse la tienda con muy pocas cosas, porque como yo hacía las cosas, las cortinas... con mis propias manos, no es lo mismo que comprarlo de proveedores. No necesité mucho capital por eso.

Más o menos ¿cuánto sería entre préstamo y lo otro?

Un millón y pico, no mucho más.

¿El local es tuyo?

No, es alquilado. Tendrá unos 50 m².

¿Qué maquinaria tienes?

Dos de coser.

¿Crees que la maquinaria que tienes necesitaría una mejora, una ampliación, o para tu actividad es suficiente con lo que hay?

Ahora mismo estoy bien, se puede mejorar, pero como estoy yo sola, tampoco quiero más máquina. Si la tienda va a más, a lo mejor meto a alguien y necesito más máquina, o a lo mejor metería a alguien para atender al público y yo dedicarme a coser... Eso sobre la marcha, ya lo dirán los clientes.

El papeleo, la burocracia, los trámites, suelen ser agobiantes al principio.

Tengo un asesor.

¿No acudiste a un ADL?

También, los de Desarrollo me arreglaron papeles. Lo de la ayuda me lo arreglaron ellas.

¿Tú sabías que existía esa posibilidad?

Sí lo sabía, lo había escuchado, no lo sabía muy bien, pero ya me llegué a la Escuela Taller, el Área de Desarrollo de Alhaurín, y me ayudaron.

Entonces los organismos oficiales te ayudaron, y los conocías aunque fuera de oídas.

Sí, no los conocía bien pero no fue difícil informarme.

¿Se adaptaban las ayudas a tus necesidades, o tuviste que hacer carambolas para llegar a ellas?

No, ellas lo arreglaron y estaba todo bien.

¿Qué gestiones tuviste que hacer para abrir la empresa?

Ellas me lo arreglaron, pero tuve que ir al INEM a sacarme el carné del paro, y lo demás lo arregló el asesor.

¿Estuviste mucho tiempo pensando en abrir la tienda?

No, fue muy improvisado, no es que yo lo llevara pensando... fue pensarlo e irme. Fueron dos o tres meses lo que tardé en abrir desde que se me ocurrió.

¿Tardó mucho en llegar la ayuda?

Mucho, si no es por el crédito no abro. La ayuda no es tan... Primero porque no puedes estar dada de alta para pedir la ayuda, tienes que pedirla antes de darte de alta, y luego tú no puedes poner una tienda sin darte de alta, que tiene que ser pedir la ayuda y enseguida poner la tienda, y la ayuda te llega casi al año.

Y en esos dos o tres meses que tardaste en abrir, ¿hiciste algún trámite, como buscar clientes, proveedores...?

Yo ya iba con clientes, pero siempre buscas más, y también proveedores.

Lo del mueble fue más tarde.

Eso fue después, primero empezamos con las telas, y después lo otro.

Montar esto, con todo lo que lleva de papeleo, de quebrarse la cabeza... es mucho más que trabajar, lleva mucho de sacrificio. ¿Tú que piensas de eso?

Con trabajar solo no se lleva para adelante. Necesita pensar mucho, lo que vas a hacer, cómo lo vas a hacer, organizarse, pensar en algo nuevo, en qué vas a poner aquí y allí, pasar apuros al principio. De hecho te encuentras apuros siempre, tantos gastos al principio, no puedes sufragarlo todo.

Si tuvieras que calificarlo de 1 a 10...

Tiene mucho, entre el pensar y el trabajo, el tiempo... es mucho. También depende de la tienda, porque una tienda de regalos, el cliente viene y se lo lleva, pero en la mía te hacen los encargos y los tienes que hacer tú, con una fecha de entrega...

Al principio, ¿tuviste la sensación de estar como en el aire...?

Yo llevaba clientes, pero es duro, a no ser que empieces con mucho éxito...

¿Cómo lograste mantener la empresa hasta que dio frutos?

Por eso, porque yo llevaba clientes. Si no fuera por eso, no sé si hubiera podido subsistir o no.

A lo mejor tu marido...

Y mi marido trabaja en lo suyo, yo no dependo de la tienda, yo no podría vivir de la tienda, ni ahora ni antes.

¿Cuánto tiempo pasó hasta que recogiste los frutos?

Pues hasta el año y medio por lo menos. No fue nunca mal del todo, pero iba muy lento, vendía lo justo para ir pagando las cositas, no deber a los proveedores... cubrir gastos.

No tendrías ni para un sueldo.

Muy poco, unas 20.000 más o menos. Estuve así como un año, a lo mejor un mes sacaba 50, otro nada... Y hoy está igual de cambiante, un mes a lo mejor gano 100 y otro 20, porque si tengo que pagar un mes lo del IVA, etc. El mes que tengo que pagar muchas cosas, yo cobro la última.

Pero le ves una mejoría respecto al principio.

Sí, sí, va pasito a pasito pero marcha.

Es un taller artesanal, no tienes trabajadores. Tú eres la única que trabajas aquí, tú coses, atiendes al público... ¿Te ayuda tu marido por ejemplo a transportar?

Sí, él me ayuda.

¿Alguna vez has tenido que alquilar furgoneta?

No, si él no puede en ese momento, espero a que pueda. Hasta ahora no he tenido problemas con eso.

¿Hay épocas con más trabajo?

Sí, por ejemplo ahora es muy buena época, por las navidades, y por mayo-junio por las bodas.

¿Contratarías a alguien en caso de necesidad?

Claro, no me importaría.

¿Has pensado en tus hijos...?

Es que mis hijas están estudiando.

No contratas ahora porque no puedes.

Claro, es que yo tengo que tener una constancia, si yo tengo mucha bulla una semana, y a la otra no, no puedo estar contratando gente. Yo tengo que ver si me compensa.

¿Más o menos me puedes decir lo que has facturado el último año?

Ni idea, eso el asesor.

Pero me has dicho que por lo menos sacas un sueldo de 20.000 como mínimo.

Ó 50, algunos meses 100, otros 40...

La contabilidad lo hace el asesor.

Todo el papeleo lo hace el asesor.

No te ayuda ningún familiar.

No.

¿Tienes ordenador?

No.

Además de tus ingresos, en tu familia entra el sueldo de tu marido. ¿A qué se dedica?

A la construcción.

¿Si dejaras de trabajar, crees que el nivel de vida de tu familia se vendría abajo?

Pues claro.

El alcance de la actividad es local. ¿Se limita al pueblo?

La mayoría son del pueblo, a lo mejor alguno de fuera, pero la mayoría del pueblo.

¿Tienes en mente ampliar la actividad o el local?

Ahora mismo no, si el día de mañana se pudiera... Ahora mismo yo no doy abasto trabajando, pero tampoco tengo clientes como para ampliar.

¿Y ampliar la actividad, por ejemplo vender muebles y no sólo decorarlos?

Pensar lo he pensado, pero no me puedo meter tampoco en tantos berenjenales. Me gustaría tocar todo el tema de lo que es la decoración, pero ahora mismo no.

¿Tienes encargos de tiendas?

No, sólo particulares.

¿Hay otras empresas que se dediquen a lo mismo en la zona?

Sí.

¿Es una competencia muy dura?

Yo no me preocupo de la competencia, de vender más barato, de ver cómo le quito clientes... yo me preocupo de los míos, que queden contentos, no me quiero quebrar la cabeza.

¿Las telas las adquieres en el pueblo?

Fuera, de Córdoba, Valencia, Barcelona, de Málaga tengo muchos proveedores.

¿Cómo los has conocido?

Los conozco de antes.

¿Has ido a alguna feria?

Sí voy, he ido a esta FEMMA, la feria de Valencia del textil, a la de Madrid del regalo y decoración.

La materia prima es textil.

Sí.

¿Hay servicios a las empresas en tu pueblo, asesorías...?

Sí, es un pueblo grande, con 20000 habitantes, y muy cerca de Málaga.

¿Pertenece a alguna asociación...?

No lo creo necesario, pero tampoco tengo tiempo, tengo cuatro hijos, y cuando termino, para la casa, que hay muchas cosas que hacer.

La doble jornada. ¿Has contado con el apoyo familiar en las tareas domésticas...?

Sí, colaboran, y ahora más que son grandecitos.

¿Y cuando eran más pequeños, has tenido que dejarlos con alguien?

Mis padres viven conmigo, y ellos se han quedado cuando ha hecho falta. Cuando yo he estado embarazada, era cuando trabajaba en mi casa, y trabajaba cuando quería. No terminaba nunca, pero me distribuía cuando podía. Era más agobiante porque la gente venía cuando quería.

¿Cuándo haces las tareas?

Cuando puedo. Mis hijos me ayudan, las niñas ayudan algo, los niños son todavía chicos.

¿Te planteas que ayuden los niños cuando crezcan?

Algo tendrán que colaborar, pero no sé lo que van a hacer. El futuro ya veremos.

¿Tienes tiempo libre? Para ir a la peluquería, salir...

Voy a la peluquería cuando estoy ya impresentable, y salir, como estoy todo el día fuera, cuando viene un domingo lo que quiero es estar en mi casa.

48) QUESERÍA ARTESANAL EL PASTOR DEL VALLE
Diciembre de 2000. Alhaurín el Grande.
Josefa. 32 años.

Josefa Burgos dirige una pequeña empresa dedicada a la fabricación artesanal de queso, que fue constituida para dar salida a la producción lechera del ganado del esposo. Lo que en un principio fue concebido como una ayuda a la economía familiar, en la actualidad constituye la principal actividad.

¿Os dedicáis a la fabricación de quesos?

Sí.

¿Qué tipo de empresa tienes?

Soy autónoma.

La idea, ¿surgió de ti?

Y de mi marido. Él tenía ganado, ovejas, y quería aprovechar la leche elaborando quesos, no sólo vender la leche, sino elaborarla.

Teníais el ganado, y queríais sacarle más beneficio a la leche.

Eso.

¿Qué hacéis exactamente?

Hacemos el queso, requesón, lo vendemos, lo repartimos en el pueblo y en la comarca. Nosotras somos tres, mis dos hermanas y yo, y nos repartimos las tareas, si hay que limpiar se limpia, el queso, todo.

¿Cuáles fueron las motivaciones para hacer la empresa?

Por hacer algo más en torno al ganado, sacar más beneficios de algo que ya teníamos y nos parecía que podía dar más de sí.

¿Hicisteis algún curso de formación empresarial, de gestión...?

Hicimos un curso de elaboración de quesos en Hinojosa del Duque, en Córdoba, y luego cursillos de aquí de empresarias, del Instituto de la Mujer, de Diputación, lo hicieron en la Escuela Taller de Torre Alquería, una barriada del pueblo, y fue un curso de éstos para llevar la empresa. Esos dos fueron los únicos cursos que hicimos.

¿Empezasteis desde el principio dadas de alta, o tanteasteis el terreno?

Estuvimos pidiendo presupuestos, a ver las ayudas que nos podían dar, y antes de darnos de alta en la Seguridad Social, estuvimos tanteando el producto a ver cómo iba a venderse, buscando dónde se iba a ubicar la fábrica, el dinero que nos íbamos a gastar, haciendo los cursos...

¿Hicisteis estudio de mercado, búsqueda de clientes...?

No, nosotros hicimos el queso y ya los clientes fueron viniendo.

¿Tuvisteis que buscar local?

El local ya lo teníamos, lo teníamos que acondicionar, sanearlo, para que pudiera pasar por Industria, hacer alcantarillas, alicatado, prepararlo para hacer productos de consumo, de todo.

Desde que se os ocurrió la idea hasta que se abrió la empresa, ¿cuánto tiempo pasó?

Más o menos un año y medio.

En ese tiempo acondicionasteis el local...

Y empezamos a mover papeles, los permisos del Ayuntamiento, hablar con los albañiles para la obra, los papeles para las ayudas, los cursos, estuvimos 4 meses en el curso de gestión empresarial, y el otro fue de un mes, pero las prácticas de éste las hicimos ya en la quesería, con ella montada.

¿Con qué medios contasteis al principio?

Nos dieron del PRODER una subvención, pero teníamos que tener las facturas de los gastos hechos, justificadas. Ellos me concedieron 4.600.000, pero fue una parte. Lo otro fue con créditos personales, a la familia, que tuvimos que devolver y estuvimos muy apurados, porque aunque teníamos concedida la ayuda, todavía no teníamos el permiso de apertura, entonces no podíamos cobrar la ayuda. Nosotros abrimos, pero no teníamos el permiso, y no pudimos cobrar la ayuda hasta que nos concedieron el permiso.

Entre ayudas y préstamos de la familia, ¿cuánto fue más o menos?

Unos 6 millones, para acondicionar el local y para los primeros gastos de la leche. Con lo que hemos ganado, hemos ido pagando un poco, y ahora estamos algo más desahogados.

Los trámites que tuvisteis que gestionar fueron...

Permiso de apertura, la ayuda, el acondicionamiento del local que tuvo que venir un perito agrónomo para ver si estaba bien antes de darnos el visto bueno de Industria y Sanidad, darnos de alta en autónomos.

¿Os ayudó algún organismo con el papeleo?

El PRODER con la ayuda, pero el papeleo lo tuvimos que hacer nosotros. El Ayuntamiento nos orientó un poco, y una asesoría que nos ayudó a entender los papeles que no comprendíamos.

La ayuda que os concedieron, ¿tuvisteis alguna dificultad para cumplir todos los requisitos?

No, eran todas las necesidades que teníamos, teníamos que justificar todo, las maquinarias que habíamos comprado...

En el pueblo o el Ayuntamiento, ¿hay buena información sobre las ayudas que hay disponibles?

Ahora parece que está mejor.

Entonces fue vuestro mismo gestor quien os informó.

Y el mismo PRODER, que nos avisó que iban a salir unas ayudas, 'ahora hay fondos para vuestra actividad'... Y ese año teníamos que aprovecharlo, porque no iba a venir todos los años.

Montar una empresa, además de trabajo duro, supone quebraderos de cabeza... ¿cómo lo valorarías de 1 a 10?

Un 10.

¿Cuánto tiempo lleváis como empresa?

En mayo hizo dos años.

Al principio imagino que no veríais mucha luz.

Todo gastos, y ahora también. Lo que pasa es que se va pagando la inversión.

Desde que empezasteis hasta que visteis beneficios, ¿cuánto tiempo ha pasado?

Beneficios tenemos...

¿Tenéis por ejemplo para un sueldo para cada una?

Ahora mismo sí, estamos ajustadas, pero ahora mismo sí.

Sois tres en la fábrica, ¿tenéis ayuda de alguien?

No.

¿Tenéis el mismo ritmo de trabajo todo el año?

En diciembre se demanda más, por la Navidad, y también porque hay menos leche de cabra y por tanto, más demanda.

En caso de que tengáis más trabajo, aunque todavía no se haya dado la situación, ¿pensaríais en contratar algún trabajador?

Ahora mismo mis hermanas están contratadas. Si hiciera falta, pues sí. Si hace falta alguien y hay alguien con ganas de trabajar... en la temporada del verano, que es cuando hay más leche.

¿Y cómo los buscarías, con el 'boca a boca', agencias de empleo?

'boca a boca', la gente de alrededor, hay más confianza siempre con los que conoces.

El número de trabajadores suele ser indicador del tamaño de la empresa, pero también se emplea el volumen de facturación. ¿Tienes idea de la facturación del año pasado?

No lo sé.

Pero sí que habéis notado mejoría con otros años.

Parecido porque no tenemos ingresos, ahora es que estamos todavía peor, porque tenemos más gastos.

La contabilidad, contactos con la Administración...

El gestor.

El local, ¿es vuestro?

Nuestro.

¿Qué maquinaria tenéis?

Industrial.

Para la actividad que tenéis, ¿crees que la maquinaria necesita una mejora?

Ahora mismo con lo que tenemos vamos bien, más adelante sí, hará falta más maquinaria.

¿Para producir más rápido, más cantidad?

Para algunas cosas que se pueden hacer más rápido, pero aquello es artesanal... pero tenemos una pequeña industria. Pero la maquinaria no es una maquinaria industrial, porque ese tipo de industria le metes por un lado la leche y por otro te sale el queso ya hecho, y tú tienes que ver que le metes la leche y tienes que estar trabajando artesanalmente.

¿Tenéis acceso a Internet, ordenador...?

Ahora mismo no, tenemos pensado comprar uno, pero ahora mismo no.

En tu familia, ¿contáis con otros ingresos además de la fábrica?

Sí, con el ganado de mi marido.

Si dejarais la empresa por el motivo que sea, ¿vuestra economía se vería muy perjudicada?

No, sería igual que antes, porque esto ahora mismo es un añadido.

Pero con el tiempo es posible que esto supere a lo otro.

Esperemos, todavía es muy pronto, porque llevamos dos años y medio, pero sobre la marcha se irá viendo, conforme se vaya vendiendo...

¿Tenéis un comercial...?

No. Los clientes nos llegan por el 'boca a boca', y viniendo a las ferias. Hemos ido también a FEMMA.

Vuestro radio de acción, ¿es la zona del pueblo?

De la comarca, tenemos de todos lados, de Málaga, Pizarra, Álora, Cártama... fundamentalmente la comarca, también en Málaga.

¿Habéis trabajado por encargo?

Estas navidades nos han encargado una partida de quesos semi-curados, y la hemos cubierto.

Entonces no sólo vendéis a quien vaya a la tienda, sino que trabajáis por encargo.

Sí, por encargo trabajamos.

¿Tenéis tienda?

No, tienen que venir a la fábrica.

¿Habéis pensado ampliar la nave, meter más maquinaria...?

Sí, nos frena el dinero. Tenemos pensado en ampliar, comprar una cámara para ir almacenando y así producir más cantidad, y este queso tiene que tener un tiempo de maduración, no se puede hacer y vender al momento, entonces necesitamos una cámara donde se madure en más cantidad por vez. Y maquinaria, tenemos una cuba pequeña manual, esa metálica de la foto. Es manual, y queremos una placa para acortar el tiempo de trabajo. Porque ahora son muchas horas que se pierden, tenemos que estar todo el día en una sola elaboración, mientras que de la otra forma podemos elaborar varias veces, puedes elaborar por la mañana, y por la tarde tienes para envasar, para limpiar... porque eso se hace en un rato, el queso se hace en un rato, teniendo la leche a punto para cuajar, si tienes que estar haciéndolo manual, son dos ó tres horas que pierdes.

Esas ampliaciones, ¿tenéis pensado pedir créditos?

Podemos dar una entrada y pagar a plazos, letras...

¿Hay algo que os cree malestar, como una competencia desleal de alguien que no esté dado de alta, o que no haya pasado por Industria y pueda abaratar costes...?

Tenemos competencia con el queso fresco, a Satgama, pero es ya industrial. También tenemos quesos El Torcal, La Ruiseñora de Monda... son gente que está en su comarca. Competencia en queso de oveja no tenemos.

Pero por ejemplo Satgama no es artesanal, no pueden decir que su producto tenga esa cualidad.

Nosotros no engañamos a nadie, nuestro queso no tiene productos químicos, es traída la leche y hecho el queso.

¿Tiene aceptación este producto en el entorno?

Sí, se vende bien.

Con la demanda que tenéis en el entorno, ¿os da para crecer, o tendríais que expandiros fuera?

Con el queso de cabra tenemos para abastecer, si queremos abastecer a toda la demanda de cabra, que ahora hay mucha, podríamos cubrirla... Demanda hay, pero sería interesante poner una pasteurizadora, una placa para calentar la leche. Por ejemplo este año, para FEMMA, el año pasado estuvimos con el queso semi-curado de cabra, y este año no teníamos suficiente y nos faltó, porque la gente venía preguntando por el queso semi-curado de cabra, y no teníamos. Entonces hay demanda para producir más, y habiendo leche se puede producir más. La gente lo prueba y te lo pide, el queso se vende, porque como es puro, no es mezcla, no tiene colorantes ni conservantes... la calidad y lo bueno que está el queso, hace que se venda bien e incluso nos falte queso. Las ferias sirven para darte a conocer, los quesos tienen éxito y la gente viene a la fábrica, y se llevan para probar en su tienda, o quieren un producto más selecto y se llevan un tipo determinado...

Habéis estado en FEMMA, la de Productos del Guadalhorce...

La de la cadena Ser en Ciudad Jardín, la Feria de los Pueblos.

¿Habéis pensado en diversificar? Experimentos...

No. Hacemos requesón, y los tres ó cuatro tipos de queso: fresco, de cabra, de oveja, y dentro de los dos últimos, curado y semi-curado. No queremos salir de esas referencias, no muchas más variedades, sino quedarnos con esas cuatro ó cinco líneas, que luego en un momento dado si nos llega una partida, poder cubrirla bien, tener esas líneas y tener producción para esas.

Preferís ir por lo seguro, lo que sabéis que se vende bien.

Sí.

La materia prima es vuestra.

Sí. La leche de oveja sí. El resto la compramos en el mismo pueblo, los cabreros que hay allí, siempre de allí del pueblo.

Las bolsas, tarrinas, ¿dónde las compráis?

Las bolsas en una nave de aquí de Málaga.

¿Pertenece a alguna asociación, federación...?

Ahora no.

¿Tuviste algún problema de papeleo...?

El permiso de apertura.

¿Tienes hijos?

Sí.

¿Tienes apoyo de tu familia para poder hacer las dos cosas, trabajo y casa?

Mi madre es fundamental. Si no fuera por ella, tendría que llevarlos a una guardería.

¿Hay guarderías en el pueblo?

Hay varias, una legal y varias que no están legales. En el pueblo hay muchos niños, no creo yo que con las que hay se pueda cubrir esa necesidad, porque había una más pero la cerraron porque era ilegal, y con las que hay no creo que haya suficiente. Además, como no es pública, es privada, tienes que pagar. Entonces la que tiene niños, prefiere dejarlos con la madre, o se tiene que gastar el dinero en la guardería, o no trabajar.

¿Alguna vez has tenido que dejar de trabajar por embarazos, o algo relacionado con las responsabilidades domésticas?

Con uno de los embarazos, que estuve encamada, y tuve que dejar el trabajo.

¿Te ayuda tu marido en las tareas?

No, lo tengo que hacer todo.

¿Cuándo las haces?

Cuando puedo, aunque me tenga que quitar horas de sueño.

¿Y las gestiones de papeleo, Bancos...?

Eso lo hace él, él lleva lo que es más de cara al público. Porque como él lleva su ganado, lleva lo de sus ayudas, sus subvenciones... y ya pues lleva lo mío también. Algunas veces sí se lleva a las niñas un rato, pero la casa nada.

¿Crees que una mujer tiene más problemas que un hombre para llevar la empresa? Por aquello de llevar también la casa.

Hay hombres que te lo ponen muy difícil, que desconfían de tu capacidad, no te valoran. A lo mejor vas con tu marido, y es otra cosa. A mí me ha pasado, que vas tú sola porque no te funciona una máquina, y te dicen que es que tú no la usas bien, no te hacen caso. No te toman en serio, allí en el pueblo por lo menos. Vas tú, por ejemplo mi hermana fue un montón de veces para el permiso de apertura y no le hacían ni caso, se pasaban la pelota unos a otros... y va mi marido, y no se la pasan tanto.

¿Tienes tiempo libre? Para salir, ir al cine...

Ahora no, todo el tiempo... porque además tengo la fábrica debajo de mi casa, y es peor todavía porque tengo que estar arriba y abajo todo el día. Tengo 5 minutos, para darle de comer a una niña, o voy por otra niña... mayormente las niñas están con mi madre, pero tengo mi suegro también conmigo.

Otra carga más.

Él está jubilado, y por las mañanas está en el campo con el hijo, le ayuda... pero tengo su ropa, y tengo todo.

49) MERCERÍA MACÍAS
Noviembre de 2000. Alhaurín el Grande.
M^a Isabel. 50 años.

Maribel está al frente de un negocio familiar que heredó de sus padres, aunque la titular es su madre. Se trata de un comercio al por menor.

¿Usted es la titular?

La titular es mi madre. La tienda se abrió hace cincuenta años con mi padre al frente, cuando él murió pasó a nombre de mi madre, pero ella está jubilada, y yo llevo la empresa aunque esté a su nombre.

¿Cuál es su labor dentro de la tienda?

Atiendo al público, de todo.

¿Qué productos tiene además de los normales en una mercería?

Hay un poco de todo, porque la mercería es muy amplia. Yo he traído a la feria unas muestras de algo más enfocado a la artesanía, dentro de la mercería. Porque la mercería en sí, tiene cosas que no tienen por qué venir aquí, como botones, cremalleras... no llaman la atención. Yo lo que he traído es lo que está más enfocado a la artesanía. Hay cosas que hago yo, otras tengo mujeres que me las fabrican, y otras que yo compro pero están hechas a mano... también hay cosas que no están hechas a mano, hay de todo, pero yo lo tengo enfocado, lo que he traído, a la artesanía.

La idea fue original de sus padres. ¿Cómo llegó usted a hacerse cargo, no tiene más hermanos?

Tengo dos hermanas más, pero no han querido hacerse cargo, entonces la tienda, al principio se vendía de todo, lo normal en los pueblos de hace cincuenta años, de todo. La tienda ha ido evolucionando, mi padre ya se jubiló, estaba mi madre pero yo tuve que hacerme cargo de la tienda, yo prefería especializarme en una cosa, y me especialicé en lo que más me gustaba. Cogí una de las cosas que se vendían, quité todo lo demás (calzado, droguería, artículos de regalo...), y me quedé sólo con la mercería, además de la artesanía. Hay mucha mercería, pero no está muy surtida, es difícil encontrar una así de completa. Aquí de todo.

¿Ha hecho algún curso de formación profesional, artesanía...?

Nada, autodidacta.

Desde que usted se hizo cargo del negocio, me ha dicho que se ha especializado en una cosa eliminando todo lo demás, y reorientando hacia artesanía.

Sí, en mercería nada más, y luego lo que es la artesanía.

¿Con qué medios ha contado para funcionar?

Sólo con lo que he ganado, porque la empresa estaba ya montada, entonces yo lo que he hecho es seguir funcionando.

¿Ha recibido ayuda de algún organismo para algo relacionado con su empresa?

Nada, bueno lo único, el ofrecerme venir aquí, en ese tipo de cosas sí. Me lo ofreció el organismo de Desarrollo Local del pueblo. Yo en principio no sabía que existía FEMMA, el

primer año no me enteré, en el segundo no pude por motivos de salud, y ya desde el tercero estoy aquí.

¿Tiene alguien trabajando en la tienda?

Hasta hace un año sí he tenido una empleada. Pero ahora mismo estoy yo sola. Mi hija a lo mejor me echa una mano, pero ella está estudiando en la Facultad, es una colaboración puntual de cuando me ve muy agobiada.

¿Hay alguna época con más trabajo?

Sí, normalmente en primavera es mejor, por ejemplo en el pueblo vienen todas las fiestas juntas, la feria, Semana Santa, los Verdes que también es primavera... la gente entonces se mueve más para hacerse ropa... aunque lo que es la costura es todo el año igual, yo me refiero más bien a los bordados, la artesanía.

Para las labores de contabilidad, ¿tiene algún asesor?

Sí.

Y contactos con la Administración, marketing... tampoco hace mucho, ¿no?

Nada.

Su local será en propiedad.

Sí, es heredado. De algo más de cincuenta años.

¿Tiene algún elemento de técnica, alguna maquinaria...?

La máquina de coser, otra de forrar botones, otra de hacer ojales... pero ya está. Tengo lo normal en las mercerías.

¿Tiene ordenador?

En la casa sí.

¿Hay algo que usted crea le pueda ocasionar problemas en el futuro, como una competencia desleal de gente que no esté dada de alta...?

Eso siempre está ahí, pero yo pienso que en cualquier momento puede surgir. Yo creo que cada vez más la gente se está concienciando y se está asegurando, dando de alta. No me preocupa.

¿Hay muchas empresas del mismo tipo en el pueblo?

Mercería habrá cuatro ó cinco, pero que estén especializadas en artesanía no. Hay una quizá, que más bien es una chavala que se dedica a coser para la calle, y ha montado una pequeña tienda, pero no pasa nada, cada una hace lo suyo, lo que puede.

La materia prima, telas... ¿son de Alhaurín?

No, los proveedores normalmente no son de allí. Yo compro de toda España, en la zona de Cataluña es de donde más viene. Hay algunos almacenes de aquí de Málaga, pero normalmente de Cataluña.

¿Cómo se conoce a estos proveedores?

Son de antes, de mis padres, pero vaya, te van llegando poco a poco, o vas a una feria de muestras y te vas conociendo...

¿Ha ido a ferias de muestras hace poco?

El año pasado fui a Madrid, y el anterior a Barcelona. Intermercería, en Madrid también está la de manualidades, que también mete lo que es artesanía...

¿Hay en la zona servicios a las empresas, asesorías...?

Sí, sí.

Es que estamos hablando de un pueblo que está muy cerca de Málaga, que es muy grande...

Tiene 18.000 habitantes, tiene muy buenas comunicaciones, de rural tiene poco. En veinte minutos estás en la capital, además nunca ha sido un pueblo muy rural.

¿Pertenece a alguna asociación?

No.

La doble jornada, compatibilizar el trabajo en casa y en la tienda... ¿cómo lo lleva usted?, ¿tiene alguien que le ayude?

Lo llevo bien, porque lo he hecho toda la vida y estoy organizada. Tengo una chica que viene a la casa una vez a la semana a hacerme las cosas más a fondo, pero después todos los días lo hago yo.

Usted lleva toda la vida en la tienda.

Nací detrás de un mostrador prácticamente. De toda la vida he estado en el negocio. Lo de la casa es muy pesado, porque llegas cansada después de estar atendiendo un público durante ocho horas, y ahora llegas a casa a empezar una nueva jornada prácticamente. Una lavadora, una plancha, una comida, una compra... lo tienes que hacer tú.

En la familia no le ayudan...

Bueno mi madre vive conmigo desde que murió mi padre, pero vaya, una persona mayor con 80 años, aunque siempre hace algo la mujer.

Cuando se quedó usted embarazada, ¿redujo su trabajo?

No, para nada, en el momento que pude empezar, a la semana o dos semanas, estaba en la tienda otra vez, con el carrito. Si no hubiera sido un negocio propio, a lo mejor me hubiera dado de baja los meses oportunos, como todo el mundo, pero cuando el negocio es tuyo, no puedes ni ponerte mala.

¿Tiene usted tiempo libre?

Los fines de semana, domingo nada más, porque los sábados por la tarde, que normalmente no abro la tienda, es cuando hago la plancha, la compra, que tengo un montón de cosas que hacer, lo que tenga. El domingo me lo dejo libre.

¿A qué dedica el tiempo libre? Ocio, salir, ir a la peluquería...

Cuando me da tiempo.

¿Diría usted eso de que ‘no tengo tiempo para nada’?

Hombre, las mujeres somos capaces de sacar el tiempo de donde tú quieras. Tenemos muchas cosas que hacer, yo estoy todo el día trabajando, pero cuando se me mete en la cabeza por ejemplo hacer un cuadro a punto de cruz, yo lo hago.

Si fuera un hombre, ¿cree que podría hacerlo?

Para nada. Vamos, pienso yo, que el hombre no es tan constante como la mujer. Trabaja sus horas, y desconecta después. Yo lo sé por mi marido, trabaja sus horas, y luego desconecta. Yo no puedo, además de que el negocio es mío, luego tengo la casa, no puedo desconectar nunca.

50) MUEBLES JARA
Noviembre de 2000. Alhaurín el Grande.
Ana. 32 años.
Isabel. 26 años.

Se trata de una empresa dirigida por dos hermanas, que se dedican al comercio del mueble y a la decoración. Beli está soltera y no tiene cargas familiares. Tiene amplia experiencia laboral anterior, mientras que Ani, casada y con un hijo, casi siempre se ha dedicado a las tareas domésticas. Ambas son propietarias y autónomas.

¿Habéis estado al frente del negocio desde los inicios?

Sí, lo hemos creado nosotras desde abajo. No teníamos ninguna tradición en la familia ni nada.

¿Qué hacéis exactamente?

De todo, atender al público, contabilidad... hasta limpiar el escaparate o lo que se tercié. También montamos los muebles en la casa del cliente.

¿Cómo surgió la idea?

Beli: De la noche a la mañana. Nuestros padres nos regalaron un poco de dinero, y nosotras como no lo necesitábamos para otra cosa, decidimos invertirlo, montar un negocio las dos. Con la poca experiencia que yo tenía antes de trabajos anteriores, decidimos que podíamos tener algo de futuro en ello. Lo pensamos y tal como lo pensamos, lo hicimos de la noche a la mañana. Queríamos tener algo nuestro, luchar por algo nuestro, y creímos que esto podía tener un poco de más salida, que cualquier otra cosa, y lo que podíamos entender mejor que cualquier otro negocio. Yo tenía conocimientos, y a ella la decoración le gusta.

Ani: Sí, me encanta. Es un mundo que me encanta, vivo para él.

Beli: Ya que podíamos escoger, decidimos una cosa que estuviéramos a gusto y que tuviera algo de futuro en el pueblo, buscamos una cosa que nos gustara, que nos llenara a nosotras y también que tuviera un mercado amplio, que no fuera simplemente intentar algo. Intentar algo pero que tuviera una salida, con vistas a un futuro, una posibilidad económica para el día de mañana.

Veo que no fue a las locas, fue rápido pero meditado.

Exacto, lo estudiamos un poco, y no fue difícil porque vimos que era un campo que tenía salida, y que a nosotras nos gustaba muchísimo.

¿Hicisteis algún curso de orientación profesional...?

Nada.

Entonces la idea fue vuestra, no necesitasteis que os orientaran, ni visteis algo parecido que os diera la idea...

Nada, nada.

¿Y las motivaciones para poner en marcha la empresa? ¿Independencia?

Trabajar en algo nuestro, tener algo nuestro, el poder tener un poco de futuro el día de mañana principalmente. También superarte y ser independiente, no tener una persona encima.

¿Tenéis alguna formación que os pueda servir para llevar la empresa?

Beli: Yo tengo Administrativo, los 5 años, y la experiencia de trabajar 5 años en oficina, en empresas grandes, y una de ellas también de decoración. Pero no hemos hecho ningún curso a partir de montar la tienda ni nada, porque no hemos tenido tiempo, esto necesita las 24 horas del día.

¿Vosotras habéis estado desde el principio dadas de alta, o habéis tanteado el terreno primero para ver si la cosa funcionaba...?

Autónomas desde el principio, buscamos un local, y desde el principio... por el tema éste de la mujer, las ayudas que dan... nos hicimos autónomas, alquilamos un local, al principio con poca cosa, y ya viendo que iba bien, hemos ido metiendo más cosas, invertido algo más de dinero, y hemos aumentado un poco el volumen de compra y de ventas, pero nada más.

¿Con qué capital contasteis? Me habéis dicho que vuestra familia os dio algo.

Nuestros padres vendieron unas tierras, y nos dieron el dinero. Hemos tenido además una ayuda para la mujer empresaria, por la Junta, la ayuda que te dan por empezar un negocio. A través del IAM.

¿Conocíais las ayudas que había a vuestro alcance, hubo buena información...?

Nos informamos un poco con el gestor y la Casa de la Cultura del pueblo. Fuimos y preguntamos, que queríamos montar un negocio, si había ayudas. Nos dijeron que sí, que había ayudas para montar un negocio, y entonces nos dieron los papeles, y nos dijeron los pasos. Y por medio también de nuestro gestor, la pedimos y nos la dieron al cabo de tres ó cuatro meses. No es mucho tiempo de espera. Entre la ayuda de nuestros padres y la ayuda, unos cinco millones, a partes iguales.

La burocracia, la gestión de ayudas, el papeleo... me habéis dicho que el gestor, ¿no?

Beli: Sí, el gestor. Entre él y yo lo vamos haciendo, nos guía un poco con el tema de lo legal, él nos va guiando con todos los papeles.

¿Acudisteis a algún organismo...?

Estuvimos en la Casa de la Cultura, nos dieron una pequeña charla sobre lo que podíamos hacer, de los pasos... no para mujeres, sino en general. Nos dieron un poco de idea, pero ya estaba todo más o menos planteado, fuimos más bien para asegurarnos que íbamos bien. El IAM también nos ayudó con la ayuda.

Otras ayudas que hay, las de la UE, estatales... ¿las conocéis?

No.

¿Qué gestiones tuvisteis que hacer para formar la empresa?

El gestor movió todo el papeleo, de los permisos de apertura y demás.

Desde que os decidisteis por la tienda, hasta que abristeis, ¿pasó mucho tiempo?

Tres meses. En febrero nos dieron el dinero nuestros padres, y en mayo se abrió la tienda.

Si no es por el dinero de vuestros padres, ¿creéis que todo hubiera ido tan fácil?

No. Para nada.

¿Qué hicisteis en esos tres meses?

Buscamos proveedores, ver el local y cómo lo montábamos... la búsqueda de clientes fue a partir de la inauguración. La noche que se inauguró, dimos una copa para darnos a conocer, y a partir de ahí, han ido llegando, el 'boca a boca', anuncios en la radio, algunos folletos, un par de días antes de la inauguración pusimos un coche con megafonía por el pueblo para anunciarnos, estamos en la guía del pueblo y en la de Telefónica (Tu Distrito).

El abrir un negocio, el papeleo, el enfrentarse a muchos problemas, los quebraderos de cabeza, la incertidumbre de no saber cómo va a ir, no es nada fácil. Tiene uno la impresión de que se trata de voluntad, sacrificio, que no basta sólo con trabajar. Como que hace falta algo más. ¿Qué pensáis?

Es mucho sacrificio, son muchas horas porque es tuyo, muchos problemas y estás tú sola. Y mientras más horas le echas más necesita. No basta con trabajar, hay que apoyar, hay que ver, buscar nuevas formas de enfocar el negocio, improvisar...

Ani: Y nosotras somos las que lo hacemos todo, incluso montamos los muebles nosotras, con mi marido que a veces nos echa una mano, y ella. Los proveedores nos traen los muebles desmontados, y nosotras lo llevamos al domicilio, le ponemos su cerradura...

Lo que hemos estado hablando del sacrificio y la perseverancia, ¿qué puntuación le daríais de 1 a 10?

El máximo. Una noche y otra noche, y aunque no quieras llevarte el trabajo a casa, cuando te acuestas no paras de pensar, son muchos problemas: una clienta con un problema, otra con otro, un pedido que llega, otro que no llega, muchas cosas que pagar. Y que estamos empezando, porque llevamos 6 meses nada más, y no sabemos muchas cosas.

Los inicios suelen ser difíciles. Lleváis seis meses nada más, pero ¿habéis notado ese empezar difícil, os ha dado tiempo a percibir que la cosa va mejor...?

La cosa sí va mejor. Hay meses que están mejor que otros, pero lo que es sacar dinero, todavía no. Ni ella tiene sueldo, ni yo tampoco.

Os repartís los beneficios.

Tampoco hay beneficios, porque si un mes nos queda un poco de dinero, el mes siguiente llega un pedido, y no te ha entrado dinero. Y tienes que preparar dinero para el pedido. Ahora mismo ni beneficios, ni sueldos, ni nada.

¿Creéis que esto va a cambiar?

Yo creo que sí. Si no, no estaríamos. Nosotras estamos empezando, pero por lo menos pagamos.

¿Tenéis trabajadores?

Las dos, nada más. Mi marido colabora, él tiene su empresa aparte, pero nos ayuda mucho.

¿Hay épocas en las que notéis más trabajo que en otras?

Aunque llevamos poco tiempo, no es la experiencia de un año, es verdad que hay temporadas, por ejemplo el mes de agosto está la cosa más tranquila, está la gente más tranquila, pero aún así se vende. Ahora para la Navidad, todo el mundo dice que hay mucho trabajo, y la verdad es que estamos teniendo mucho trabajo.

En el caso de que hubiera una época realmente dura de trabajo, ¿estaríais dispuestas a contratar a alguien?

Por supuesto, por ejemplo ahora estamos aquí, y tenemos una muchacha en la tienda. Estamos dispuestas a contratar a quien haga falta, y de ir subiendo.

Si llegara el caso, ¿acudiríais a algún medio para buscar trabajadores, una agencia de empleo, el INEM...?, ¿preferiríais el 'boca a boca'?

Yo prefiero el 'boca a boca', además, si viéramos que no íbamos a acertar, acudiríamos a personas con experiencia en ese tema, a un sitio donde nos asesoraran. Antes de meter a una chica que no sepa tratar al público, no tenga agrado, no sepa lo que está haciendo. Por lo menos que tenga un agrado, una simpatía, que se ofrezca al cliente... luego aprender, se aprende.

El volumen de facturación suele orientar sobre el tipo de empresa. Pero lleváis sólo seis meses.

Ha habido meses que ha entrado un millón o millón y medio de ventas, pero en bruto.

La contabilidad la hacéis vosotras con la ayuda del gestor.

Nosotras lo hacemos todo, y el gestor nos va asesorando para el tema de la declaración, los impuestos... temas legales.

El local que tenéis alquilado, ¿qué superficie tiene?

100 m². Tenemos oficina, el servicio, y para almacenar tenemos la furgoneta de mi marido, cuando llega algo lo cargamos directamente en la furgoneta, y yo tengo un almacén en mi casa, mi hermano nos presta el suyo... toda la familia apoya.

¿Alguna maquinaria?

Sólo el ordenador, y sin Internet, lo nuestro es venta real, no virtual.

¿Por qué os habéis constituido como autónomas y no de otra manera, por ejemplo cooperativa?

Mira, cuando empezó el negocio, mi hermana Beli estaba trabajando en una empresa, y como no sabíamos si iba a ir bien o no, pues todo está a mi nombre, entonces la autónoma era yo. Ya cuando vimos que había mucho trabajo, pues ella cumplió su contrato y se vino conmigo.

Tu marido trabaja en otra cosa.

Mi marido tiene su propia empresa, es constructor, tiene sus propios ingresos. No tiene nada que ver con esto, aunque nos ayuda mucho con la furgoneta, y a veces montando los muebles con mi hermana.

Si tú tuvieras que dejar esto, ¿se resentiría mucho el nivel de vida en tu casa?

No, prácticamente igual, nosotras, mi idea de hacer esto, fue porque ahora mismo la construcción va estupendamente, pero esto no va a durar. Entonces yo lo que quería era ayudar

un poco, pero trabajando en una cooperativa, que es lo que hay allí en mi pueblo, con 40.000 ó 50.000 al mes, se me iba a ir todo en la gasolina. Entonces más que ayudar iba a molestar. Al darnos mis padres ese dinero, lo que quisimos fue algo para el día de mañana. Porque si el día de mañana a mi marido la obra le falla, si nosotras tenemos lo nuestro medio normalizado, puede trabajar con nosotros y con un sueldo, en vez de dárselo a otro, pues para él.

Entonces, de alguna manera, os beneficiáis del trabajo de tu marido.

Ahí va, con la furgoneta que tiene de su trabajo...

El radio de acción de vuestra empresa, ¿vendéis sólo en el pueblo?

Vendemos también fuera. Tenemos unas clientas en Mijas, en Coín...

Digamos que en la comarca.

Exactamente. Ahora nos estamos dando a conocer aquí en FEMMA, a ver si de aquí sale algo, yo creo que sí.

Entonces el alcance por ahora es comarcal, quizá la provincia.

La comarca. En Málaga también vienen, se llevan regalos, decoración... los que vienen de visita o turismo al pueblo. Ahora por ejemplo tenemos una familia que está viendo muebles, y el de matrimonio nos lo han comprado, vienen a vivir al pueblo y nos están comprando. Nosotras, aunque la hora de cerrar es a las nueve de la noche, si nos llaman por teléfono porque están trabajando y no pueden, pues hemos llegado a salir a las doce. Así las parejas que están trabajando, ven los muebles porque no pueden verlos durante el día.

No tenéis representantes.

Tenemos mucho trabajo.

Trabajáis por encargo, por catálogo vaya.

Sí. Tenemos allí algunos, porque la exposición es pequeña, la decoración, muebles auxiliares, de todo un poco para que puedan ver algo, pero lo que es en gran medida, todo por catálogo. Trabajamos con casas de muebles, tenemos de Lucena, de Valencia... Hemos estado en septiembre las dos solas cuatro días en Valencia en la Feria del Mueble, y allí vamos conociendo más proveedores.

Os movéis mucho, ¿habéis estado en otro sitio?

También en la Feria de Sevilla. En enero hay que ir a Madrid, a la de regalos.

Los planes de cara al futuro...

Los primeros planes que tenemos es poder tener un local propio, y después, aunque no queremos ponernos ricos, pero sí ganar nuestro sueldo. Nosotros podemos dar buenos precios, porque como tenemos ingresos por otro lado, yo tengo mi marido y ella mis padres... Podemos dar precios, porque ganamos igual, en vez de vender un mueble, vendo dos más baratos... Hacemos más clientes.

¿No habéis pensado en comprar el local que tenéis?

No, porque se nos queda pequeño. Justo en frente de la tienda, son huertas, y están haciendo los solares, y nos vamos a meter en uno, compraremos el solar y mi marido lo construirá. Sale más barato así, porque para un local te piden hasta 150.000 el m².

¿Cómo pensáis financiar?

Con créditos, aunque primero un pequeño respaldo, al menos para responder a los proveedores. Pero lo del crédito, con lo que estamos pagando de alquiler, se paga muy bien una letra.

¿Hay algo que creáis que os puede dar problemas de cara al futuro?

Nosotros, el problema que nos estamos encontrando es que tenemos una competencia allí, que ha estado muchos años sola, y cuando hemos ido a tratar con sus casas de muebles, muebles buenos, no nos los quieren dar porque ella los está trabajando. Pero vaya, no nos van a rendir.

Se dice que las mujeres en el mundo rural, como hay menos nivel de vida y también menos posibilidades de encontrar trabajo, están dispuestas a cobrar menos sueldos. Además, como es tu caso, los maridos trabajan y suelen traer el principal ingreso a casa. ¿Creéis que eso pasa por tratarse del medio rural, o en general?

Eso es general. Porque mi pueblo es un pueblo con muchos ingresos y muchas salidas, es un pueblo muy, muy, muy adelantado comparado con otros pueblos, y está muy cerca de la capital.

¿Tiene esta actividad buena aceptación en vuestro pueblo?

Sí, la gente le encanta el tema, muchas parejas que se van a casar ahora, mucha gente joven que se va a casar... además que en mi pueblo la gente se gasta millones en muebles, no les importa lo que sea. Es un pueblo que tiene muchos ingresos, casi todo el mundo trabaja en la Costa, en la construcción, y da mucho dinero. Cuando caiga, vamos a caer todos. También hay empresas grandes, muchos comercios, de todo. Está la cooperativa textil. También hay muchísima gente que se dedica al campo.

Empresas de este tipo hay una.

Hay varias, pero la más fuerte es una. La nueva somos nosotras, y las demás llevan mucho tiempo. Hay algunas que llevan hasta treinta años.

¿Creéis que con la demanda que hay en vuestro entorno podéis crecer, o que necesitaréis hacerlo hacia fuera?

Por un lado pensamos que sí, pero por otro no, sólo con el pueblo y la comarca no, necesitamos movernos y no podemos quedarnos estancadas.

¿Hay en el entorno alguna actividad que se beneficie de vuestra empresa?

Hay una empresa de cuadros que nos trabaja, y también una de forja, que también trabajamos con ellos. Nosotras les hacemos de intermediarias al de la forja, si vendemos un dormitorio y el cliente nos pregunta por la decoración, le aconsejamos a lo mejor que ponga un perchero de forja, se lo hacemos a medida con el de la forja, o le hacemos de intermediarias. O enmarcamos cuadros... Los folletos y papeles también en imprentas del pueblo. Luego lo que son los muebles, las casas son de Lucena, Córdoba, Madrid, Valencia...

¿Cómo habéis contactado con ellas?

Beli: En las ferias, y yo por ejemplo conocía algunas de cuando estuve trabajando en la empresa de decoración.

¿Cuáles son las principales dificultades que habéis tenido que vencer?

Buscar los proveedores, y que nos quieran vender, con el tema de la que nos está poniendo dificultades, la otra que te decimos. Con el papeleo, no mucho, lo único que los permisos del Ayuntamiento han tardado un poco más de lo normal, pero como podemos estar abiertas... porque hay un retraso pero ellos saben que es por su culpa, con nosotros no se meten.

¿Perteneceís a alguna asociación...?

A nada. Yo creo que no nos iba a... no nos hace falta.

La doble jornada, compaginar la casa con el trabajo. ¿Habéis contado con el apoyo de la familia para esos temas?

Mucho, yo tengo un niño de 19 meses, y mi madre se queda con él. Si no, si hubiera tenido que tener una canguro, a lo mejor me hubiera pensado lo de poner este negocio. Hay una guardería, pero me ha cogido neumonía una vez, y gripe otra. Yo no quiero dejarlo en manos extrañas, lo he intentado, para que mi madre tenga más tiempo, pero nada, porque hay otros niños, lo sacan fuera, hay otro ambiente, y lo coge todo. Es muy chico todavía, por ahora tiene que ser con mi madre. Pero ella está loca con él, está sola el día entero, y lo tiene de distracción.

Entonces, si no es por tu madre...

Qué va, lo hubiera tenido que dejar en la guardería, enfermo o no. Y tampoco me lo puedo llevar a la tienda, una tienda de muebles donde hay tanta decoración, un niño pequeño, es muy... difícilísimo.

¿Y las tareas de la casa?

Mi marido ayuda, pero poco, por lo menos no me ensucia. Una vez al mes, cuando yo veo que no puedo más, llamo a una muchacha para que me eche el día, y poner la casa al día. Pero lo demás, voy haciendo lo que yo puedo.

¿Cuándo haces lo que puedes?

Si llego a las tantas de la noche, pues a las tantas de la noche, hago la comida del día siguiente y la del mismo día. Si por ejemplo estoy muy apurada y no hay mucho movimiento en la tienda, Beli se queda sola y yo salgo una hora antes. Y las compras lo mismo, ella abre la tienda a las diez de la mañana, y yo procuro de estar lista a las once o antes. Esto es a salto de mata, todo corriendo desde que te levantas.

¿Es la primera vez que trabajas fuera de casa?

No, yo de recién casada trabajaba, pero me quedé embarazada, mi situación económica me lo permitía, y me quedé en casa. Si me hubiera hecho falta el sueldo, hubiera seguido trabajando.

Como es verdad que las mujeres están más limitadas por las obligaciones domésticas, si tuvierais que contratar un trabajador, ¿lo tendríais en cuenta, por ejemplo si fuera una mujer con muchos hijos?

Yo estaría pensando en cubrir mi necesidad. Si necesito una mujer 5 horas o las que fuera, le pregunto si ella estaría dispuesta a echarlas, tenga los hijos que tenga, lo aclararía con ella de primera hora. Yo cubriría mi necesidad, porque con los problemas que tengo, si busco una persona que me da más problemas... yo cubriría mi necesidad, lo aclaro antes, tenga los hijos que tenga. Antes de decir 'ésta no', antes lo hablo con ella.

¿Tenéis tiempo libre?

(Ani): La verdad es que no. Ninguno.

(Beli): Mi tiempo libre, los sábados que salgo a las 12 de la noche. Para peluquería, hablamos con la peluquera para que venga a nuestra casa, o se queda en la peluquería la hora del almuerzo. Lo que tengamos que hacer, se tiene que adaptar a nuestro horario, o bien se queda una de nosotras en la tienda y la otra hace lo que tenga que hacer, si no hay más remedio. Porque también tenemos más libertad, nos ayudamos la una a la otra.

51) S.C.A. LA ASUNCIÓN**Junio de 2002. Almogía.****Dolores. 26 años.**

Se trata de una cooperativa de confección emplazada en Almogía, e integrada por 29 socias. La entrevistada es la encargada de la empresa.

Tú eres la encargada. ¿Cuánto tiempo lleva esta empresa funcionando?

Lleva unos doce años, yo llevo sólo cuatro años. Entré como socia, y a los ocho meses fui encargada. Se hace una reunión general, y se elige a la encargada.

¿Sabes algo de los orígenes?

Se fundó por medio de un cura, entraron tres o cuatro operarias, y fue la primera cooperativa de Almogía. Ahora hay tres textiles, y ya han salido muchos talleres. Ahora somos veintinueve.

Además de encargada, ¿también cortas?

Aquí no cortamos, sólo confeccionamos, pero sí, estoy en las máquinas.

¿Has hecho algún curso?

No.

Ni de informática, ese tipo de cosas...

Yo tengo hasta Bachiller.

¿Habéis tenido contacto con el IAM?

No.

¿Y subvenciones con algún organismo?

Con la Junta de Andalucía, la renta de subsistencia. Después hemos estado con FAECTA, no sé si les dieron alguna subvención. Ya no estamos en FAECTA, decidimos quitarnos, porque nosotros no usamos FAECTA para nada, porque en el Ayuntamiento nos informaban de subvenciones.

¿Alguna vez habéis sido otro tipo de sociedad?

Siempre cooperativa.

¿Cómo se entra como socio?

Aquí se entra como aprendiz, y después, vamos dejando una parte de la nómina como fondo social.

¿Habéis pedido algún crédito bancario?

No.

¿Algún estudio de mercado, búsqueda de clientes...?

Tenemos una página en Internet.

¿Sabes si ha habido dificultades burocráticas, económicas?

Alguno muy pequeño, sin importancia.

¿Sabes si al principio se estuvo un tiempo sin cobrar, o cobrando poco, hasta ver luz?

Yo creo que no. Aquí lo que pasa es que está muy mal pagada la confección, no es que se echen horas sin cobrar, sino que se pagan muy mal.

¿Cuántas socias fundadoras hay?

Habrán cinco más o menos.

¿Qué requisitos hay para entrar como socio?

Se entra como aprendiz, y luego tanto si le conviene a ella como a nosotros, se le hace socio.

¿Sois autónomas?

El régimen general.

Si se abandona la condición de socio...

Se le devuelve lo que ha ido dejando todos los meses, tenemos 5 años.

Si se disuelve la cooperativa, ¿qué se hace?

Se vende toda la maquinaria y se reparte. El local era del Ayuntamiento. Antes estábamos más metidos en el pueblo y se le pagaba un alquiler, después hicieron esto en las afueras para dejar lo otro, y nos lo cedieron.

¿Cómo sale la nómina?

Unas 50.000-70.000...

¿Las horas extra se pagan aparte?

Sí, salen a 500, 450...

¿Trabajáis a producción?

Sí, a producción diaria, tenemos un cupo de producción diario.

¿Tenéis algún trabajador no-socio?

No.

¿Hacéis algo de contabilidad...?

Yo llevo una parte y la gestoría otra. La gestoría está en Málaga.

¿Hay alguna actividad que os trabaje?

No, sólo la gestoría.

¿Hay alguna época del año con más trabajo?

En navidades, y lo que hacemos es que echamos más horas.

¿Trabajáis los sábados?

No. A no ser que un día dispongamos de no venir o lo que sea, y tengamos que recuperar ese día. Por ejemplo en Semana Santa, para no venir los días festivos, porque hay muchas niñas... en el pueblo tenemos dos bandas, y para no perder la mitad de las niñas, lo que hacemos es que recuperamos los dos días en dos sábados.

¿Hay alternativas de trabajo en la zona?

Para la mujer sólo confección, y para los hombres, la albañilería y el campo. La gente que quiera otra cosa, se tiene que ir.

Las máquinas son vuestras, ¿invertís en modernizar las máquinas?

Cuando se estropea se arregla si se puede, o se compra si no interesa arreglarla.

Tenéis Internet, ¿tenéis transporte?

El cliente trae y se lleva la producción.

¿Cuáles son las ventajas de ser una cooperativa?

La mayoría de los talleres que hay no está dada de alta... la cooperativa es que todo es de todos, y luego aquí no manda nadie, yo soy la encargada pero aquí mandamos todas. Tú ahora te vas a un taller, y el día de mañana te vas, y no tienes nada.

Y la renta de subsistencia, y que si hay que echar horas, se echan porque esto es vuestro.

Hombre, aquí los beneficios son repartidos a partes iguales. Si al final de año hacemos cuentas y hay beneficios, se reparten.

Aquí tenéis flexibilidad de horarios. Si una tiene que llevar a los niños al médico, puede faltar y luego recuperar.

No tenemos problemas, aparte los jueves que se abre por la tarde cuatro horas, para aquellas niñas que hayan faltado y tengan que recuperar.

El hecho de tomar las decisiones en común, imagino que habrá desacuerdos...

Sí, son muchas opiniones distintas. Se decide todo por mayoría, y si en algo no estamos de acuerdo, normalmente se intenta solucionar de manera que todo el mundo esté de acuerdo, es muy raro que aquí se haga algo que no haya una persona de acuerdo, se intenta explicar, buscar la manera...

¿Alguna vez se ha frenado alguna idea por falta de acuerdo?

Hace poco. Tenemos dos instalaciones de aire acondicionado, y se quiso poner una tercera, que teníamos que pagar entre todas, pero no se llegó al acuerdo. Y se dejó.

Las mujeres tenemos las cargas familiares, ¿alguna vez se ha faltado más de la cuenta?

Se pide una excedencia, por el hijo, por el padre o la madre mala... por todo menos por irse a trabajar a otro sitio. Aquí tenemos dos niñas que tienen a la madre mala, son 4 hermanas, y éstas tienen que faltar un día a la semana cada una, pero vienen a recuperar, a ellas no se les tiene puesto ningún año ni nada.

¿En la zona hay cooperativas, asociaciones... gente que se ponga de acuerdo para hacer cosas en común?

No.

¿Crees que predomina el individualismo?

Totalmente.

Roces y esas cosas.

Sí.

A la hora de reivindicar, la gente no se pone de acuerdo.

Es que, que seamos legales, sólo estamos tres, nosotras hacemos bragas y también trabajamos para Mayoral, y los talleres que hay, prácticamente han salido de aquí por ser la más antigua, y tienen los mismos clientes que nosotras, sólo que sin estar dadas de alta.

En general, en el pueblo, ¿la gente se pone de acuerdo para pedir algo, protestar...?

Eso sí.

¿Tú crees que hay algo en el pueblo que sería necesario?

Instituto hace falta desde hace mucho tiempo, hace ya muchos años que están luchando, y parece que se va a conseguir.

¿Perteneceís a alguna asociación?

Hemos estado muchos años en FAECTA.

¿Cuánto puede llegar a facturar al año una empresa como ésta?

Depende de cómo te vaya el año. Uno de estos años, que tampoco ha sido muy malo, pues entre 25-30 millones, en bruto.

Se cree que la vida en un pueblo es más barata, que se necesita un sueldo menor que en la ciudad. ¿Crees que es cierto en este caso?

En algunas cosas sí, en otras no, porque las cosas siempre van a estar las cosas más caras que en Málaga, porque le compras al que ya ha ido a Málaga a comprar. Aquí sí que hay más tranquilidad.

¿Tú crees que las mujeres se conforman con un sueldo más bajo que los hombres porque ellos ganan el sueldo principal?

Aquí es que no tenemos otra alternativa, esto es lo que hay.

¿Tú estás casada?

Tengo novio, pero vivo independiente, vivo de esto.

Los clientes vuestros...

Mayoral, Internacional Lencera, y más de marca pero a través de esta última.

¿Vosotros habéis pensado en buscar más clientes?

Es que tenemos que rechazar, no damos abasto.

¿Y metiendo más niñas?

Es que no hay niñas, hace unos años éramos cincuenta, pero la gente se va porque con una máquina en la casa, la puedes tener sin nada, sin pagar autónomos... Hay mucho trabajo sumergido.

Eso os perjudica.

A veces sí, otras no. Por ejemplo la gente de Internacional Lencera, Mayoral, Punto Blanco, no trabaja con gente que no esté dada de alta.

¿Alguna vez habéis ido a ferias, exposiciones...?

Sí, ahora mismo no vamos. Ya lo que pasa, es que en vez de ir directamente, le damos al Ayuntamiento y ellos los exponen.

Hay tres cooperativas, y luego talleres que no están dados de alta.

Hay algunos talleres que están dados de alta como taller, porque no tienen suficiente maquinaria. La tienen muy limitada, y para estar como cooperativa tendrían que producir más para competir, metiendo otra maquinaria, aunque su producción no estaría tan limitada a hacer cierto tipo de prendas como están ellos, que es la ventaja que tenemos nosotras.

La materia prima os la traen vuestros clientes. Hay alguna actividad que tengáis en la zona...

El mecánico es de aquí.

¿Tenéis intenciones de ampliar?

Es que no hay niñas, tendríamos que estar aquí de noche. Si dentro de unos años hubiera gente para trabajar, más clientes... una serie de cosas, pues a lo mejor.

¿Qué tal las comunicaciones y el transporte público?

Está todo muy cerca, Málaga, Villanueva... Autobuses salen tres diarios para Málaga. Y de vuelta hay dos. Es mejor tener coche.

¿Servicios médicos?

Tenemos Centro de Salud, pero sólo está el médico de cabecera y los de urgencias, y después, mínimo que te pase, para Carlos de Haya.

Y la educación.

Hasta 4º de ESO, ahora parece que están para poner el instituto.

¿Qué es lo que más te gusta de la vida en el pueblo?

La tranquilidad.

¿Y lo que más echas en falta?

Nada, porque yo he estado en Málaga en la Universidad Laboral, estuve cinco años interna, y echaba de menos el pueblo.

¿Y centros de ocio...?

Yo tengo coche propio, si quiero voy a donde quiera. Lo que echo en falta es la playa porque me gusta mucho.

¿Hay guarderías?

Sí. La gente con hijos puede dejar a los niños en la guardería.

¿Crees que tener hijos y tal dificulta el estar en un puesto de responsabilidad?

Es muy difícil, aquí la que va a tener un hijo, pues se tiene que ir. Aquí hay una muchacha que se casó, tuvo una niña, y se tuvo que ir porque la dejaba con la madre y ella ya estaba harta de la niña.

Imagino que tan pequeña no la puede dejar en la guardería.

No, tan pequeña no la iba a dejar en la guardería.

52) AROMAS DE ÁLORA**Diciembre de 2001. Álora.****Francisca. 54 años**

Paqui y su compañera desarrollan su actividad alternando el estatus jurídico de empresarias autónomas con el de socias en una asociación sin ánimo de lucro, en lo que constituye una estrategia de supervivencia.

¿Eres socia?

Ahora mismo es una asociación. Ha sido una empresa, pero ahora mismo es una asociación otra vez.

¿Asociación sin ánimo de lucro?

Sí.

El tipo de actividad es la elaboración de aromas.

Compramos aromas de limón, de naranja, esencias naturales del valle, y nosotras las mezclamos. No extraemos nosotras las esencias aunque sabemos hacerlo, porque no tenemos las maquinarias. Todo es artesanal, lo único que nos haría falta es un gran local..., eso ya es otra historia.

Háblame un poco del origen de esta actividad.

En Álora había una fábrica de esencias, que estuvo hasta el año 70 más o menos. Era una fábrica de extracción de esencias, pero no transformaban el perfume, sino que venían de Francia, donde está el centro del perfume, y se llevaban la esencia de la flor del azahar. Como las huertas se transformaron al agrio, se hicieron limones, naranjas... pues dejaron de venir porque no había materia prima. Ellos venían de Francia lo que es la campaña, dos meses más o menos, y se llevaban la esencia en un coche, porque se saca poquísimo.

Entonces venían de Francia y se llevaban la esencia extraída en la fábrica.

Nosotros hicimos un estudio a través de la Escuela de Adultos para ver qué cosas se podían hacer en Álora, y recogimos periódicos antiguos, donde se hablaba de fábricas de jabón, y otras industrias que había habido. Entre ellas nos llamó la atención la fábrica de esencias, dijimos '¿por qué no podemos nosotros...?' Tenemos romero, también otro tipo de plantas, tenemos muchísimo sol y podemos producir plantas aromáticas. Entonces nos animamos, hace cuatro años, éramos un grupo de veinticinco, y de ellos catorce decidimos hacer lo de las esencias. A través del Centro de la Mujer, del Área de Bienestar Social de la Diputación, nos dieron cursos, distintos cursos, primero uno de botánica, para conocer las distintas plantas, fue muy bonito porque había cantidad de cosas que no sabíamos: las plantas y los usos que podían tener. Después hicimos las prácticas en una huerta, y con un autoclave hacíamos las esencias, y nos enseñaron a hacer perfumes.

Nos quedamos nueve, y después por distintas cosas, maternidad... Era un grupo muy variado, había niñas solteras, una señora divorciada, una señora viuda, mujeres mayores de 50 años que éramos Concha y yo... Era muy enriquecedor, porque unas aportaban cosas a las otras. Fue encantador.

Al final se montó la empresa, me di de alta yo en Autónomos, con mucha ilusión... pero es que esto necesita mucho tiempo del que yo no dispongo, porque tengo otras obligaciones... si hubiera sido una persona joven, pues ya sería otra cosa, por ejemplo a la hora de salir a la Costa, ir a otros sitios... pero es que esto me ocupaba más de lo que a mí me compensaba. Así que dijimos de seguir como una asociación porque, Álora tiene una imagen muy bonita...

Nos dieron la oportunidad de ir a Alemania, fuimos a la feria de Frankfurt, y vimos que nuestras cosas no tienen nada que envidiarles, nuestra presentación, nuestros diseños, mira...

(me enseña los diseños, los centros de flores)

Tienes que venir a Álor, y ves la tienda, que la tenemos también de exposición, está decorada estilo árabe, la Asociación de Empresarios nos ha dado una distinción por la decoración, porque se pretende que no se pierda el aire antiguo en los pueblos. El local era antes una tienda de electricidad que se perdió porque no podía competir con las grandes superficies, era de Concha, y la hemos adecuado. Allí han restaurado una iglesia del s. XVII, y con los restos de ladrillos y de cosas que han quedado, se ha restaurado la tienda.

Vosotras dos habéis quedado del grupo inicial. ¿Estáis desde el principio?

Sí, desde el principio. Empezamos haciendo un estudio en la Escuela de Adultos, con el programa Mare, de veinticinco personas. Quedamos catorce, pero las otras también encontraron su trabajo, unas en sanitarios, otras en peluquería... Nosotros fuimos a Diputación, al Área de Bienestar Social, al Centro de la Mujer para los cursos.

¿Qué hacéis exactamente?

Hacemos los perfumes, la decoración y el diseño de los frascos, también hacemos unos saquitos, secamos unas plantas naturales, albahaca... normalmente lo siembro yo en la huerta... Nosotras extraemos la materia prima, la trasformamos, la vendemos al público, y limpiamos la tienda o lo que haga falta. Hacemos las colonias, las ponemos en maceración, las filtramos, las envasamos, hacemos los saquitos a mano... y ahora que hemos arreglado la tienda, tenemos un rinconcito detrás de un biombo, a modo de exposición, con nuestro 'baño María', estamos haciendo nuestra crema de manos, la envasamos, para que la gente vea que nosotros hacemos el producto, porque muchos se creen que lo compramos hecho.

¿Cuáles fueron vuestras motivaciones para poner en marcha la empresa?

En mi caso fue que mis hijos ya eran mayores, tenía más tiempo, y a mí me gusta mucho relacionarme con la gente, me enriquece mucho. Yo soy 'María' auténtica, verás, yo me siento como el capitán del barco, no me siento utilizada en absoluto, porque todo pasa por mis manos. Nunca me he sentido discriminada como mujer, yo era hija única, y mi padre tenía ilusión en que yo aprendiera. Vendió la finca y me mandó a un colegio para que me enseñaran lo que pudieran. Y luego las cosas que tuviera de Bancos... porque no tenía mucho dinero pero era muy emprendedor, tenía mucha imaginación. Si me tenía que ir al Banco, pues me lo encargaba sin ningún prejuicio. Te estoy hablando de una época en la que para sacarme el permiso de conducir tuve que aprender a coser. ¿Tú sabes lo que a mí me sentó mal pero mal? Que con 32 años, dos hijos y un tercero con minusvalía, cuando fui a hacerme la ligadura de trompas, ya con todo pensado y decidido, tuvo que firmar mi marido porque si no, no me la hacían. Formé un follón... me sentí humillada, me sentí realmente mal. Y eso fue en el 82, en el Materno. Como abrir una cuenta después de casarme, y no dejarme porque estaba casada. Por eso ahora digo que no veo discriminación, porque la cosa ha avanzado mucho, lo que pasa es que estamos todavía a kilómetros de lo que debería ser. Yo nunca he sufrido la discriminación en mi casa, mi padre nunca me ha dicho 'no entres al bar', o 'no vayas con tu novio a tal sitio', nunca. Pero la sociedad, los organismos, sí. Yo me acuerdo que había gente que me decía 'mi madre no quiere que salga contigo porque tú estás muy liberada y te vas con tu novio en la moto al pantano'.

Bueno pues yo empecé con esta actividad, no porque tuviera alguna carencia, sino porque tenía más tiempo, y siempre he sido muy activa. Yo siempre he estado en follones, ONGs, asociación de padres... siempre sin ánimo de lucro, sino para disfrutar, por ejemplo si estaba en la APA, luego me iba de excursión con los niños, porque yo siempre digo que hay que disfrutar las cosas, a todo hay que sacarle el tiempo para disfrutar.

Entonces tus motivaciones han sido satisfacer una necesidad personal, y porque te enriquece.

A mí sí.

¿Habéis hecho algún curso de contabilidad...?

Sí, se hizo un curso de la EOI de Administración y Gestión de Empresas, lo hizo Concha y otra señora, que yo no está porque su marido era militar y lo destinaron a Bilbao. Lo hicieron las dos.

También hicimos un poco de marketing, hicimos un concurso de escaparates en la Asociación de Empresarios de Álora. La gente de mi pueblo nos reconoce, cuando a lo mejor van a ver a parientes fuera, vienen a que les demos cosas de éstas, en vez de llevarles un cenicero, les llevan bolsitas, etc. Nosotros también hemos estado en la Semana de Cultura de mi pueblo. Hay un inspector que nos conocía de eso, su mujer es de Francia, y este año nos encargó perfumes de Álora para llevar a su familia. Hay una anécdota muy bonita de un programa de TV en el que estuvimos. Había una señora de Campillos que nos llamó porque había nacido en Álora pero se habían ido cuando era pequeña, y su madre siempre le hablaba de lo bien que olía Álora. Le hizo mucha ilusión y nos pidió que le mandáramos aromas. Ya te digo que como motivación económica no es mucha, es mucho más una motivación de satisfacción personal.

Entonces el 'boca a boca' es su principal publicista.

Te lo juro.

¿Vosotros empezasteis desde el principio como una empresa o tanteasteis el terreno para ver si funcionaba?

Estuvimos como una asociación de mujeres, y estuvimos en distintas ferias haciendo lo que tú has dicho, tanteando. Cuando vimos que se vendía toda la producción, que los medios de comunicación se volcaron con nosotros, desde el programa 'Empléate a fondo' de la segunda cadena, El País... había políticos que se llevaban nuestros aromas a Madrid... De Mijas nos hicieron un reportaje de hora y media...

Estuvimos dos años como asociación, y luego nos dimos de alta, nos dieron la renta de subsistencia. Esto iría bien, pero necesita mucho tiempo, y yo tengo un hijo con discapacidad, tengo dos niñas, tengo un perro... Mis tareas domésticas me absorben mucho tiempo, y son prioritarias para mí.

Estoy segura que si esta empresa la coge gente joven, se crean puestos de trabajo. Nosotras estamos abiertas, si alguien viniera con esa intención, a mí no me importa darles el camino andado, porque es una cosa muy bonita para mi pueblo.

Desde que os disteis de alta, ¿cuánto tiempo ha pasado?

Otros dos años. Y ahora somos de nuevo asociación, para ver si podemos remontarla. Porque Conchi tiene mucha ilusión, ahora que está la tienda arreglada, dice que si eso se pudiera remontar, ella se daba de alta otra vez y se volvería a hacer empresa.

¿Pero por qué os disteis de baja?

Porque no hay tantas ventas como para pagar un autónomo. Pero no porque no sea competitivo, sino porque no tenemos tiempo, no podemos meter a un comercial, pero nosotras sí que lo podíamos hacer, ir desplazándonos con el coche, llegando a más tiendas. Tenemos coche, todo, lo que nos falta es tiempo. Mis niñas se casan ahora, y tengo un marido que es un encanto, lo he tenido que educar otra vez, pero poco a poco...

¿Con qué medios contasteis al principio?

Con la Junta me parece, la Comunidad Europea. Hemos puesto en alguna ocasión algún dinero, yo me acuerdo que era Navidad, y quisimos hacer una inversión más grande, comprar más frascos, etiquetas, tarjetas, y pusimos cada una 100.000, éramos cinco, y aquello ya se recuperó. Eso fue cuando todavía éramos asociación. Cinco nos quedamos un montón de tiempo, con cinco sí teníamos tiempo, una iba un día a recoger la materia prima, la que tiene más marketing hacía los contratos de venta, Mari Carmen se quedaba filtrando... además teníamos unos horarios muy flexibles...

Al principio tuvisteis ayuda de la Junta, y aportaciones personales. ¿Me puedes decir de qué cantidad estamos hablando?

No lo sé, y tengo unos recortes de periódico donde viene, cuando vayas a la tienda, lo puedes ver. Había dado 3 millones pero no recuerdo si la Junta... A nosotras nunca nos han dado dinero, nos han dado las clases, la profesora...

Yo me refería más bien a las ayudas para montar la empresa.

Sólo la renta de subsistencia.

Y luego cuando ha hecho falta habéis puesto vosotras dinero.

Pero nunca mucha cantidad, porque todo ha sido muy artesanal, y no hemos tenido muchas aspiraciones. Si hubiéramos puesto una nave en el polígono, pues otra cosa sería. Esto ha sido como yo digo, como jugar a las casitas. Y el local es de Concha. Y luego hemos ido subvencionándonos con lo que hemos vendido. Por ejemplo para la obra, hemos puesto 100000, pues con lo que hemos vendido en FEMMA hemos cubierto los gastos de la obra.

¿Habéis tenido ayuda para el papeleo, la gestión y trámites...?

Tampoco hemos pedido ayuda a ningún organismo. Nos ofrecieron en la Escuela de Empresas, pero tienes que ser más joven, si hubiera sido para mayores de 50 años... Pero tampoco hemos tenido grandes complicaciones, ya te digo que si esto lo coge gente con tiempo, esto tiene muchas perspectivas. Nosotros nos hemos mantenido ahora como asociación, reuniéndonos y manteniendo un horario flexible.

Pero tenéis alguna contabilidad.

Lo hacemos todo nosotros. Bueno una gestoría nos lleva ahora lo que es la renta de subsistencia, porque estamos como asociación pero estamos dadas de alta en Hacienda para poder comercializar los productos.

Entonces la ayuda que habéis tenido de la Administración u organismos ha sido a través de cursos.

Pues sí, y nos encaminaron muy bien, yo creo que todo el mundo que quiera hacer algo, una persona joven... si toca las puertas adecuadas, además que las hay, y son personas encantadoras, desde organizarte los estatutos de la asociación, o gestionarte para que vayas a Alemania, dar un toque a algún medio de comunicación para que tú te animes. En el Servicio de la Mujer en Carretería, hay muchas ayudas, todo el que esté motivado. Ellos te orientan, no te dan las ayudas, sino que te hacen las gestiones para que tú accedas a las ayudas. Es que ayudas hay, toda persona que quiera... pero hay que moverse, no van a venir a tu casa.

(Empieza a hablar de los roles, de las discriminaciones de género que ella ha visto)

Yo he hecho un curso de seis semanas, hemos estado dos horas hablando del papel de la mujer a lo largo de la historia. Hay mucha confusión, si defiendes tus derechos ya te ponen el sambenito de feminista. Es que no estamos educados, hay muchas cosas que se dan por sentado, mucha resignación porque nos educan... ya te digo que yo la primera vez, cuando tuve que hacer el Servicio Social para sacarme el permiso de conducir, estaba tan educadita que no se me ocurría cuestionarlo, tenía 18 años y estaba muy resignada a esas cosas, y eso que mi situación en mi casa era muy especial, como ya te he dicho antes, mi padre nunca ha sido como los de aquella época. Es que hay mucho desconocimiento y mucha resignación.

El tiempo que estuvisteis como asociación antes de hacer la empresa, ¿hicisteis algún estudio de mercado?

Sí se hizo. En unos cursos que se hizo en la EOI (Organización de Pequeñas y Medianas Empresas, en Madrid), el que te he dicho que hicieron mis dos compañeras, hicieron un estudio de mercado de las colonias para poder comercializarlo. Está hecho, desde poner las etiquetas, el tiempo que tarda, todo eso está hecho.

¿Se hizo algo de búsqueda de clientes...?

Me imagino que algo de eso entraría en el proyecto. Además fue muy curioso porque se hizo para un geriátrico, para un picadero de caballos, y también para nuestro proyecto. Eso se consiguió hacer en Álora, que siempre se había hecho en ciudades. Eso fue durante la preparación, antes de salir nuestro proyecto al mercado.

Todo el esfuerzo que supone abrir una empresa, mantenerse, los quebraderos de cabeza... ¿cómo lo valorarías de 1 a 10?

Un 9, es que tienes que estar 24 horas, rebobinándote, buscando mercado, que no te falte una bolsa, un producto...

En vuestros inicios, me imagino que no habría mucho beneficio, me imagino que tendrías para cubrir gastos. ¿Cuánto tiempo habéis estado sin ver luz?

Ya te digo que esto siempre ha sido una cosita pequeña, sin muchas pretensiones por falta de tiempo. Como jugar un poco a las casitas. Si yo me desconectara de mis otras obligaciones, esto ya sería otra cosa, con muchas más posibilidades. Pero es que tenemos otras prioridades.

Vosotras seguís en la brecha porque os gusta esto.

Sí, porque económicamente no da mucho, pero es porque no tenemos tiempo.

¿Hay épocas con más trabajo?

En verano por ejemplo estamos más tranquilas, además como las cosas hay que hacerlas meses antes para que estén maceradas... siempre tienes que comprar frascos, materias primas... pero hay épocas en las que se está más tranquila.

En Navidad es cuando más trabajo, por los regalos, y también en las ferias: hemos ido a Granada (Fidem), FEMMA, la de los Pueblos, estuvimos una vez en Ibernatura, pero no te compensa porque hay que pagar mucho. Además es gente más metida en aromaterapia, con el coco muy comido con las cosas naturales, muy exagerada. También nos llamaron en Erosky, como artesanos malagueños, y estuvimos quince días.

¿Qué os aportan las ferias?

Contactos y una ayuda económica con lo que vendas. Pero es que como tampoco tenemos mucha producción, no podemos abarcar más. Nos ha llamado de Internet un hombre, de si en un momento dado pudiésemos tener tantos tarros, y no podemos. Demanda y clientela hay, pero nosotras no podemos, ya te lo vuelvo a decir, si esto lo cogiera una persona dispuesta a dedicarse, esto tiene mucho pero mucho futuro.

¿Alguna vez habéis tenido que contratar a alguien, para hacer frente a un pedido fuerte...?

No.

Si la cosa fuera a más, ¿estaríais dispuestas a contratar a alguien?

Yo sí. Es la ilusión nuestra, si pudiéramos dedicarle más tiempo, no nos importaría meter a alguien, al contrario, no nos importa darle el camino hecho. Esto puede ir a mucho más, porque además de la demanda que tienen estos productos, además se puede ir ampliando, meterle velas, y un montón de cosas.

¿Me podrías decir el volumen de facturación del último año para orientarme?

En bruto, pues un millón más o menos.

Y eso que no le echáis tiempo.

Claro, si nosotras en un FEMMA hemos llegado a vender 500.000. Y eso es mucha colonia, al precio que tiene, 500.000 en cinco días. Si esto estuviese en tiendas de perfumería, se vendería muchísimo, porque es calidad. Pero no tenemos tiempo para dedicarnos a buscar tiendas.

Me has dicho que un gestor os ayuda con Hacienda.

Sí, más que nada para no meter la pata.

El local es de Concha.

Sí, bueno lo tiene ella alquilado hace mucho tiempo, y pagamos nada más que 10.000, que es muy poquito para estar en el centro del pueblo. Tiene 50 metros, pero como tiene un altillo, es como si fuera doble. Tenemos la exposición en un rincón.

¿Qué maquinaria tenéis?

Tenemos solo un 'baño María', y los cacharros para medir, un peso de precisión, los matraz, los vasos medidores, probetas, termómetros, varillas de cristal, un embudo de cristal. Lo demás va todo a mano, el etiquetado, el envasado...

Si tuvierais la oportunidad, ¿mecanizaríais algo?

Yo sí, porque hay un precinto que sería muy interesante, porque así te garantiza que nadie te manipule. Hay unas máquinas que nos han mandado información, que te pone el vaporizador a presión, y eso te da una garantía. Es una de las cosas que yo tengo ganas de tener, y no es muy caro. A ver si nos replanteamos, y nos organizamos mejor, a ver si pasa lo de la boda de mis hijas... Pero lo de la máquina no es por quitarle lo artesanal, sino por asegurarte que no te van a abrir el tarro y le van a echar cualquier otra cosa que vaya luego con tu nombre.

¿Hay alguna otra cosa que tengáis en mente?

Hacer un perfume de azahar, que ya tenemos algunas muestras, hemos hecho algunas muestritas, a ver si ...

Las huertas de donde sacáis el producto, ¿son vuestras?

Sí, de casa de Concha y de mi casa, mi marido siembra pimientos y yo la albahaca.

¿Hay otros ingresos en tu familia?

Sí, trabaja todo el mundo.

Si tú dejaras esta empresa, ¿se resentiría mucho la economía familiar?

No, al contrario. Le estoy haciendo el vestido de novia a mi hija, y no sé cómo lo estoy haciendo. Además no me gusta que venga nadie a hacerme cosas en la casa, eso tiene que ser tercermundista, yo voy a mi ritmo, yo soy muy autónoma y no me gusta depender de nadie. Yo me siento bien llevando mi casa, si no, lo rompería todo.

Las tareas de la casa no suponen una carga para ti.

Para nada, no me considero esclava ni nada de eso. Yo soy feliz siendo ama de casa, eso es segurísimo. Mira yo arreglo a todo el mundo lo del Banco, lo de las becas... lo hago porque me gusta.

El radio de acción, ¿se limita a Álor?

La Asociación de Empresarios nos pusieron una nota en Internet, y nos llaman de muchos sitios, pero no podemos cubrir. Tenemos solo en Álor tres tiendas y una en Pizarra, que nos distribuyen los productos, y es que no podemos cubrir más. Ya ves nos llamaron de Murcia, fíjate tú con la de huertas que hay allí, y nos llaman aquí. Hay gentes que nos piden por ejemplo hacer toallitas para los restaurantes, cositas para lo que hay en la garganta del Chorro de turismo... hay mucho campo, hacer cositas para las casas rurales, pequeños envases... pero no podemos con lo que producimos.

¿No habéis pensado en delegar en alguien, vosotras coordinar y que alguien con más tiempo?

Volvemos a lo mismo, ahora no hay producción porque no tenemos tiempo, ni tenemos gente porque con la producción que hay ahora no habría... Concha seguro que sí se lanzaba, porque ella está más centrada en esto que yo, cuando le hagas la entrevista a Concha verás que ella tiene un punto de vista totalmente distinto al mío. Si yo me arraigo más en esta actividad es muchas veces por Concha, que tira de mí, me llena las pilas. Es que Concha nunca ha estado en casa, siempre ha estado en la calle, trabajando en una cosa o en otra, ella dice que no puede estar en la casa, además ella tiene un marketing, un don de gentes... ella siempre está haciendo algo, arreglando un escaparate...

Entonces lo que frena una hipotética expansión, es la falta de tiempo, de disponibilidad.

Claro, yo le que digo siempre: nuestra actividad, asociación, empresa o lo que sea, si tuviera el empuje de alguien, alguien que se dedicara a esto con más disponibilidad, esto tiene un futuro muy grande, y daría mucho trabajo. Porque fíjate que nosotras sin hacer muchos esfuerzos, tenemos tanta demanda. También es que ahora la gente se preocupa mucho por lo natural, y eso es una cosa que va a más, porque la gente se va concienciando cada vez más. Porque no sólo serían los perfumes, sino todas esas actividades complementarias que te he ido diciendo, las toallitas para restaurantes, pequeños frascos para las casas rurales, recuerdos florales para los puntos turísticos...

Diversificación en definitiva.

Exactamente.

¿Hay algo que os cree malestar de cara al futuro, alguna competencia desleal, etc.?

No, tenemos mucho mercado para temer algo así.

Me dices que haría falta alguien con más dedicación. Entonces alguien que tuviera muchas cargas, quizá no fuera la persona más adecuada.

Claro, tendría que ser alguien con otras prioridades, con cargas o sin cargas, pero con otras prioridades. Y también, yo no dependo económicamente de esto, mi marido siempre ha trabajado, mis hijas también, mi hijo discapacitado está en una Escuela Taller... entonces no es tan necesario para mí como podría serlo para otra persona que dependiera de esta actividad. Haría falta alguien que no tuviera otras prioridades por encima de esto, pero eso para cualquier tipo de empresa. Porque tienes que estar pendiente de mil cosas.

Entonces si tuvieras que meter a alguien, ¿mirarías lo de las cargas?

Hombre cuando tú contratas a alguien y le das de alta, esa persona se compromete, pues cumplirá con lo que se ha comprometido, aunque tenga cargas. Eso es cuestión de hablarlo, ver si está dispuesta a echar las horas que se propongan...

Esto tiene mucha aceptación, ¿tenéis alguna competencia cercana?

No, hay gente que hace aromaterapia, pero perfumes no, ni con nuestra presentación. Ni en el pueblo ni en la comarca.

¿Dónde compráis los tarros?

En Barcelona, la calidad nos gusta más los de allí. Las etiquetas nos las hacen en una papelería de Álora. Nosotras lo que podemos lo compramos en la zona, pero una producción a nivel industrial de tarros, envases y eso, hemos estado mirando, en Murcia, Sevilla y Barcelona, nos han gustado más los de Barcelona.

¿Toda la materia prima la sacáis de vuestros huertos?

Tenemos cosas, después lo que son esencias que tengamos que comprar preparadas, de Barcelona. Porque cuando los cursos nos las trajeron de allí, y como eran productos buenos y nosotras no somos químicas ni entendemos de eso, pues nos quedamos con aquello, que iba bien.

¿No trabajáis con Eva Zomeño, de Cítricas Pizarra?

Nosotros la conocemos, es muy buena persona y muy trabajadora, pero ella tiene otras motivaciones, nosotras nunca nos arriesgamos, que si fuera por Concha, si ella tuviera alguien que fuera como ella, esto sería otra cosa. La tienes que entrevistar, ella es la más emprendedora.

¿Hay en Álora servicios a las empresas?

Sí, gestorías, de todo. No hemos tenido que ir a Málaga.

¿Cuáles han sido las dificultades que habéis tenido que vencer?

El tiempo. La falta de tiempo. Ni económicas, ni papeleo.

¿Perteneceís a alguna asociación?

La Asociación de Empresarios y comerciantes de Álor, AECA.

¿Qué beneficios os reporta estar en la asociación?

Todos los que tú quieras, desde un punto de escaparatismo, a informática, siempre está dispuesta a ayudar, publicidad... Funciona muy bien.

¿Tú crees que en Álor hay conciencia de la necesidad de estar unidos, de asumir proyectos en común...?

Yo creo que sí. De hecho se está trabajando mucho en estética de las tiendas, se está luchando mucho para el embellecimiento del casco antiguo, se está luchando por que no se ponga la energía eólica, que yo no estoy de acuerdo, pero bueno, están luchando por lo que ellos creen que está bien, no están apáticos. Se hacen reuniones, se ponen de acuerdo, luchan... Somos además muy solidarios, la Asociación de Empresarios está funcionando muy bien, dan cursos de informática...

¿Has contado con el apoyo de tu familia para esta actividad?

Sí, siempre. Algunas veces se incomodan un poquito porque no estás en tu casa, pero luego animan, cuando yo quiero tirar la toalla me animan para que siga, mi marido y mis niñas. Muchas compañeras se han ido porque el rato que estaban fuera, el 80% de las que lo han dejado ha sido por eso. Las dos o tres horas, o las que sean, les creaba una incomodidad, que hubieran sobrellevado de haber aportado un sueldo, muchas veces lo decían así, no me lo estoy inventando. No tenían una solvencia económica que les permitiera dejar de estar todo el día en casa sin llevar un sueldo. Pero luego es que tampoco tenían tiempo para haber explotado esto en condiciones, entonces era una contradicción.

¿Tú crees que es incompatible ser empresaria con las responsabilidades familiares?

Yo pienso que puede ser compatible, lo que pasa que cada uno tiene sus prioridades.

¿Tú crees que para un hombre es igual que para una mujer?

Si la mujer quiere, sí. Pero hoy por hoy, incluso el entorno en el que estás, las mismas mujeres te critican. Yo sé que tengo que hacer mis cosas, pero si me tengo que ir y tengo que dejar las camas sin hacer, pues lo hago cuando vuelva, no me agobia. Y eso está mal visto, 'mira esa, por ahí y a lo mejor tiene las camas sin hacer'. Te limitan a que lo que tienes que hacer es eso. Desde luego a mí no me importa, pero soy consciente de eso. También yo lo he tenido fácil, porque yo siempre he tenido a mi madre que en un momento dado se quedaba con la casa si yo me tenía que ir, como cuando me fui a Alemania una semana, y la casa en pie, ella se quedó viuda muy joven y siempre ha estado conmigo. Pero desde un año para acá, estoy yo peor. Todo el mundo no cuenta con eso.

¿Tu marido colabora?

No mucho, es muy buena persona, pero a veces sale su educación. Lo que pasa es que yo creo que también es arte nuestro, porque si te dice 'te he fregado los platos', pues tú le dices con gracia: 'si yo no he estado aquí, yo no he manchado nada, son tus platos', pero decirlo con

gracia. Y luego que si has estado toda la vida acostumbrándolo a hacer tú las cosas, no puedes llegar de golpe y porrazo con que las cosas ya no son así porque ha llegado la liberalización de la mujer. Yo creo que todo, poco a poco, si hacemos las cosas bien... si te hace la cama, y a lo mejor ha hecho una birria, pues le das importancia a que ha hecho la cama, y poco a poco ir corrigiéndole. Cuando nos casamos tuve que hacer mucho de psicología.

¿Hay guarderías en el pueblo?

No hay muchas, hay un proyecto de hacer una cerca de mi casa. Hay niñas que se dedican a... 'guardaniños', no hay, hay un proyecto que está en obras, para educación infantil, ofreciendo una actividad a los niños, una psicomotricidad... yo es que estoy muy puesta en esas cosas por mi hijo, he estado desde que era pequeño ayudándole a moverse, a coordinar movimientos, y sé que eso es importantísimo. Eso falta en el pueblo, pero está en obras. No es lo mismo tener una cochera donde guardas a los niños, que llevarlos a un sitio aireado, con sus actividades... Pero se está haciendo, ya está aprobado.

¿Y cuando tienes que llevar a los niños al médico?

Hay Centro de Salud en el pueblo, y pediatra. Cuando es una especialidad ya tienes que desplazarte.

Yo lo digo porque la mujer es la que tradicionalmente se hace cargo de los niños y las personas mayores, entonces es la más sensible a dificultades de este tipo.

Hay muchas limitaciones, muchas barreras, pero en Álora hay una residencia de ancianos que funciona bien, estamos bien comunicados con la capital. Lo que hace falta es que terminen la guardería, que los niños estén bien atendidos. Y las nuevas generaciones ya es otra cosa, ya no hay que educar a los maridos como antes, lo que hay que hacer es educar a los hijos sin distinción de sexos, que nos quejamos y somos las primeras en diferenciar los roles cuando son pequeños.

Entonces tú piensas que la educación no-sexista empieza desde que son pequeños.

Claro, pero no he descubierto América. A las reuniones que asisto, cada vez que sale un tema de estos, cuando yo no entiendo pregunto, cuando escuché por primera vez que había que educar a los hijos sin sexismo, pregunté qué era eso, lo mismo que cuando decían que había que evitar el absentismo escolar, yo no tenía ni idea de esas palabras tan raras, pero no me cortaba un pelo y preguntaba, allí delante de todo el mundo... Pero no se me olvida lo que significan las cosas, porque sé que son verdaderas. Lo que no se puede hacer es guardar las apariencias y quedarte sin saber lo que son las cosas.

Hablando de las nuevas generaciones, un problema muy común en el mundo rural es que ante la falta de oportunidades, se ven obligados a marcharse a otros lugares en busca de trabajo. ¿Tú crees que eso afecta a tu pueblo?

Sí se van, lo que pasa es que vuelven porque los accesos son buenos. Álora terminará siendo una ciudad dormitorio. Como no se hagan más empresas... Y ahora está mejor que hace unos años, ahora se está haciendo el polígono industrial, se están haciendo cosas. Se está haciendo turismo rural, se están buscando otras alternativas.

Una cosa que está haciendo el Ayuntamiento, es dar una casa a los jóvenes con nómina, y mucha gente no lo entiende porque dicen que les han dado casas a los que tienen ya dinero. Pero yo sí estoy de acuerdo, porque son jóvenes que están trabajando y no salen del pueblo, tienen que estar veinticinco años pagando la casa, y se quedan en Álora porque están pagando la casa, aunque trabajen fuera. Mi niña por ejemplo está trabajando fuera, pero se queda en Álora porque le han dado la facilidad ésta, y consume en Álora, y duerme en Álora. Esa medida

ha sido muy criticada, pero está muy bien pensada para retener a la gente joven, darles facilidades, porque a la larga esa familia tendrá sus hijos aquí, y estudiarán en el colegio de aquí...

53) CAMPING EL CHORRO**Noviembre de 2000. Álora.****Carmen. 32 años**

Carmen es socia en una empresa que gestiona las actividades complementarias y el alojamiento en El Chorro, actividad que viene desarrollando desde 1998.

Dime por favor tu nombre, el de la empresa y el cargo que ocupas.

Carmen Mesa. Soy la titular de 'Camping El Chorro'.

¿Os dedicáis a turismo rural?

Sí. Nosotros ofrecemos alojamiento en un camping, y en un albergue que se abrirá dentro de un mes. Después hacemos actividades deportivas, senderismo, cicloturismo, escalada, parapente... depende de lo que cada uno quiera realizar. Las ofertamos de diferentes modos, bien por grupos, individual...

¿Eres autónoma?

Sí.

¿Has estado aquí desde el principio?

Sí, la idea surgió de cuatro amigos, pensábamos dedicarnos al sector turismo, turismo rural, fuimos al Ayuntamiento de Álora con mis otros socios. Salía el camping a concurso, presentamos un proyecto y nos lo aprobaron. Y desde mayo del 98 estamos, somos la empresa que lo gestiona. Y dentro de poco abrimos un albergue.

Sois cuatro socios, ¿no?

Sí, éramos cuatro, ahora dos.

La idea del turismo rural estaba desde antes que se ofertara el camping.

Sí.

¿Cuáles fueron las motivaciones para poner en marcha la empresa?

Encontrar un trabajo. Todos acabábamos de terminar la carrera. Yo por ejemplo he hecho Empresariales, la otra chica hizo Magisterio, la otra Derecho.

¿Sois todas chicas?

Un chico había antes. Ahora sólo quedan chicas.

¿Hicisteis algún curso de formación profesional? Tú por ejemplo ya tenías Empresariales.

Yo he hecho cursos de inglés posteriormente, y de promoción turística también hemos hecho.

¿Y algunos de los que ofertan organismos como el IAM?

El Fores. Esos son los cursos que hemos hecho, a través de la Junta de Andalucía, y eso, del IAM no.

¿Empezasteis desde el principio como empresa?

Sí, era necesario para concursar en lo del camping.

¿Con qué medios contasteis al principio?

Con créditos personales, aportaciones personales de cada uno, y subvenciones de la Junta de Andalucía y del Fondo Social Europeo, la renta de subsistencia nada más. Un capital de dos millones entre todos.

¿Os ayudó algún organismo como el ADL...?

La UPE de Álora.

¿Están adaptadas a vuestras necesidades las ayudas y subvenciones que hay?

Sí, no hemos tenido problemas. Solicitamos una para el PRODER, pero es para el albergue, y todavía no está abierto.

¿Pasó mucho tiempo desde que os planteasteis esta dedicación hasta que abristeis la empresa?

Seis meses.

¿Qué hicisteis en ese tiempo?

Un estudio de mercado, una planificación de la empresa (desde presupuestos, horarios, viabilidad económica, marketing...).

Los quebraderos de cabeza que supone abrir una empresa, el pensar si te va a ir bien o no, si te van a dar la ayuda, el estar ahí aunque al principio no vaya bien..., supone algo más que trabajar, es una perseverancia, dedicación, moral, un espíritu de lucha. ¿Cómo valorarías ese algo más de 1 a 10?

Un 10. Tener muchísimo ánimo, y ante las adversidades, pues hacer un paréntesis y tirar adelante.

¿Cuánto tiempo lleva la empresa en pie?

Desde mayo del 98, dos años.

¿Ha habido algún cambio desde entonces?

Éramos cuatro socios, y ahora somos dos. El trabajo es mayor, hay más esfuerzos.

¿Vuestros principios fueron difíciles?

Al principio sólo teníamos para el mantenimiento, los costes, ninguno cobrábamos sueldo.

¿Hasta cuándo habéis estado sin sueldo?

Hasta hace nada.

¿Tenéis un sueldo o repartís beneficios?

Repartimos beneficios.

Eso quiere decir que en las malas épocas...

El invierno es muy duro. Mientras no abramos el albergue...

Entonces lo del albergue es para afrontar el invierno.

Sí.

¿Tuvisteis alguna vez la sensación de que la cosa no marchaba, de vivir en el aire?

No, ya sabíamos lo que había, a lo que nos arriesgábamos.

¿Por qué se fueron los otros socios?

Porque encontraron trabajo más estable.

¿Haríais lo mismo vosotras si encontrarais algo más estable?

No, de hecho una de nosotras está trabajando fuera y no deja esto.

De modo que la idea es, si encontráis otra cosa, mantener las dos.

Sí, porque después de tanto esfuerzo, no queremos dejar esto.

Me dices que en invierno hay menos trabajo. ¿Hay épocas en las que al contrario, tengáis más trabajo?

En verano, julio y agosto.

¿Contratáis más gente?

Sí.

¿Qué tipo de contratos?

Eventual.

No os da miedo hacer frente a gastos como seguros sociales...

Es que, cuando tienes el camping lleno, tienes que ofrecer un servicio.

Además de vosotras dos, y de los eventuales, ¿tenéis alguien más?

Hay otro fijo, no-socio, sino trabajador.

Esto será una Sociedad Limitada...

No, es todavía una Sociedad Civil.

El volumen de facturación más o menos...

No te lo sabría decir.

Pero por lo menos para cubrir gastos...

Sí, solamente para cubrir gastos.

¿Cuándo habéis empezado a sacar algún beneficio?

Hasta que no tengamos el albergue para salvar el invierno, todo lo que sacamos en verano es para cubrir costes todo el año.

Pero le veis salida a la cosa.

En cuanto abramos el albergue, y después se van a hacer bungalows... se van a construir, ya está en el estudio.

Necesitaréis créditos para construirlos.

Es que como eso es del Ayuntamiento, pues depende...

A lo mejor los hace el Ayuntamiento y luego le pagáis algo.

Ahora mismo tenemos un canon. Una especie de alquiler, como si nos lo traspasara.

Me imagino que la contabilidad la haréis vosotras.

Yo.

Y el marketing, buscar clientes, atender el teléfono...

Todo lo hacemos. Y si hace falta también fregar un suelo.

La infraestructura, ¿tenéis un local?

Tenemos una oficina en el mismo camping, que es de recepción. Pertenece al camping, pero la hemos acondicionado nosotros, pero pagamos un alquiler. Es una oficina.

¿Tenéis ordenadores...?

Sí.

¿Y alguna maquinaria?

Cortacésped. Hay un chico de mantenimiento que es el que está todo el año, y tiene todas las herramientas que le hace falta. Eso es un mantenimiento que está todo el año, como la limpieza, haya gente o no.

¿Dónde se queda la gente que viene?

En tiendas de campaña que ellos mismos traen. Tenemos para alquilar, pero no tenemos cabañas ni refugios de ese tipo.

¿Qué otras instalaciones tenéis?

El campo de voleibol y piscina.

¿Las actividades deportivas que ofertáis son dentro del camping?

Dentro del camping, y fuera. Depende del grupo. Las pueden hacer aunque no se alojen en el camping. Son senderismo, escalada, cicloturismo (tenemos bicicletas para alquilar), tiro con arco, tirolina, trekking, rappel, parapente, turismo ecuestre...

¿Por qué os constituisteis como S.C.?

Nos asesoraron así.

¿Tú vives con tus padres?

Estoy casada.

¿Tu marido tiene otro trabajo?

Sí. No está nada relacionado con lo que yo hago.

Si tú dejaras de trabajar, ¿sería muy grave para la economía de tu familia?

El nivel de vida sería algo menor, pero tampoco sería imprescindible.

Entonces tus motivaciones para trabajar son la independencia.

Claro, ser independiente, pero no se trata de una reivindicación femenina, simplemente quiero trabajar porque me he formado para eso. Es un proyecto muy bonito, lo que pasa es que aún no es rentable.

¿Cuál es el alcance de la empresa?

Los clientes son a nivel mundial. Tenemos una página web, pero además es una zona muy importante de escalada, y entonces es muy conocido El Chorro más a nivel mundial que provincial. Es un atractivo turístico muy importante. Los meses de verano es muy conocido a nivel nacional, pero el resto del año los que van son sobretudo extranjeros, de los países más remotos.

¿Os gustaría diversificar? Me has dicho que el albergue es para cubrir esos meses de invierno.
¿Habéis pensado hacer algo más?

En el albergue tenemos proyectos, otras actividades, pero estamos todavía organizándolo, te lo cuento en otra entrevista.

Me has dicho que a lo mejor se hace cargo el Ayuntamiento de la construcción, y vosotros lo gestionáis, como el camping.

Exacto.

¿Hay algo que os cree inquietud de cara al futuro? Una competencia desleal de gente que no esté dada de alta...

De eso siempre hay en todos los mercados. Allí hay otras empresas que se dedican al turismo, pero no del mismo tipo, de otro ramo.

¿Hay mercado suficiente para estas actividades?

Sí.

Lo que sí es cierto es que, al ser una actividad turística, depende de un sector que en un momento dado puede tener altibajos. ¿No crees que podríais ofertar otras cosas para no tener que depender tanto del turismo? Por ejemplo colegios...

Sí, de hecho trabajamos así, en invierno sobre todo de cara a colegios, asociaciones, grupos... pero la gente aquí no está acostumbrada al frío. En mayo y junio sí vienen muchos campamentos, pero estamos intentando que los demás meses vayan más asociaciones y organismos, pero el frío repele. Los padres por ejemplo son muy reacios a que sus hijos vayan allí en invierno, porque no es lo mismo una tienda de campaña que un albergue a cubierto. El albergue va a paliar ese inconveniente.

En cuanto a los trabajadores que tenéis, tanto el fijo como los eventuales, ¿os habéis planteado algún perfil de trabajador?

Buscamos un perfil, dependiendo del trabajo. El de mantenimiento tiene que ser alguien con fuerza, habilidades para cierto tipo de actividades que pueden ser penosas, un hombre. Por lo demás, que tengan dominio del inglés.

¿Qué otras tareas se suelen hacer cuando hay mucho trabajo? Por ejemplo, atender al público.

Eso lo hacemos nosotras. En el bar por ejemplo, una cafetería, y tiene que hablar inglés.

¿No os habéis planteado que sea una mujer o un hombre?

No.

Lo digo porque, como normalmente, por suerte o por desgracia, las mujeres son las que llevan las cargas familiares, puede que os encontréis con que tienen menos disponibilidad.

Sí.

¿Lo tenéis en cuenta, a la hora de contratar gente?

De hecho una chica que tenemos en el bar, está casada, pero mientras responda, no nos importa.

¿Esta actividad tiene aceptación en tu entorno? Ya hemos dicho que los meses de verano sí, pero el resto del año...

El resto del año sólo los clientes fijos, que les guste la naturaleza o las actividades que ofertamos. Pero ya no es el boom del verano, con la piscina...

¿Vuestra actividad demanda otro tipo de actividades del entorno?, ¿hay alguna actividad que se beneficie de la vuestra?

Sí, los restaurantes, la gente que pernocta en el camping, suele ir a cenar y a almorzar allí al lado, que hay ventas, tiendas... la típica actividad que genera el turismo.

¿Quién os hace los impresos, la publicidad?

En Málaga.

Y los souvenirs que tenéis...

Distintas compañías, gente que va allí mucho, representantes y demás, que nos los ofrece.

Pero no tienen por qué ser del entorno.

No, qué va.

¿Perteneceís a alguna asociación?

A AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios).

¿Qué servicios o ventajas os aporta?

Hasta ahora no muchos, porque tenemos todos los campos cubiertos. Pero nos dan información sobre todas las iniciativas, el estar al día. Sobre cursos, etc.

¿Cómo os habéis enterado de la existencia de FEMMA?

Como somos una empresa de mujeres, el primer año que abrimos, nos informaron en Diputación, y hemos ido a muchas ferias, Madrid, Sevilla, Granada... sobre todo de mujeres, entramos en FEMMA 98, y desde entonces nos llega toda la información.

¿A qué otras ferias de mujeres habéis ido?

Al foro de mujeres empresarias de Granada, en Madrid... y otros sitios a los que mandamos información fue a la de Barcelona, a través del stand que tenía Diputación. De este modo fuimos también a Fitur.

¿Y os sirve?

Para darnos a conocer sobre todo a nivel nacional y provincial, porque no se conoce que hay un camping de estas características. La gente sabe que está El Chorro, pero no que hay un camping al lado.

¿Tienes hijos?

No, llevo poco tiempo casada.

¿Quién hace las tareas domésticas?

Los dos. A medias por supuesto.

Estas preguntas iban en la línea de la doble jornada, cuándo haces las tareas, si es cuando llegas del trabajo a cualquier hora...

A cualquier hora porque no tengo mucho tiempo.

¿Tú has notado que las cargas domésticas se reflejen de alguna manera a la hora de trabajar, por ejemplo en trabajadores del camping, o en gente que tú conozcas? Ya no me refiero a que se trabaje menos o menos horas, porque entonces no los cogeríais. Más bien a que estén pendientes de otra cosa, pensando en otros problemas...

No, incluso suele ser al contrario. Las personas que tienen ciertas cargas, incluso suelen ser más responsables, más de su trabajo. Pero ya depende de las personas, la que es responsable lo es con o sin cargas.

Es que me he encontrado en todas las personas que he entrevistado, la misma respuesta: que las mujeres trabajan mejor porque son como un ordenador, programadas para muchas tareas a la vez...

Sí, es cierto, porque se organizan muy bien el tiempo, y cualquier minuto lo aprovechan.

¿Tienes tiempo libre?

Muy poco. Entre la empresa, mi casa...

¿Tienes hobbies?

Natación. Voy todas las semanas a un polideportivo, también hago senderismo.

54) EL TALLER DEL MUEBLE**Noviembre de 2000. Álor.****Patricia. 44 años**

La entrevistada es la responsable de una pequeña empresa dedicada a la restauración de muebles antiguos. Procedente de Madrid y tras años en el periodismo, decidió dar un cambio drástico a su vida y se trasladó a una latitud diferente y a un medio diferente, cambió la gran ciudad por el medio rural. Ella y su socia integran la empresa.

¿Sois socias?

Somos socias, no somos cooperativa. De momento estoy yo como autónoma, y a ella le vamos a hacer un contrato ya, tenemos los papeles listos.

¿Hay más gente en la empresa?

Hay otra señora, pero viene y va, cuando hay follón.

¿Cómo se os ocurrió la idea de montar la empresa?

Hicimos un curso de restauración de muebles, y empezó a bullir la idea, no había nada en la comarca, era algo novedoso, y nos lanzamos al agua.

¿Hacéis muebles?

No, restauramos todo lo que merece la pena. Lo que pasa es que también vendemos antigüedades, esta vasija de cobre por ejemplo, la cogimos hecha una mierda, llena de óxido, y la limpiamos. Compramos muebles antiguos, los restauramos y vendemos, y también restauramos por encargo para la calle.

El curso que hicisteis, ¿a través de qué organismo?

A través de Diputación, del Servicio de la Mujer, en Carretería.

¿Qué otros cursos habéis hecho?

Un segundo curso de restauración, pero de empresa y cosas de esas, no hemos hecho nada. Uno de taller en madera, siempre relacionado con la actividad.

¿Empezasteis las dos?

Empezamos más, éramos cinco, pero fueron cayendo. Quedamos ella y yo, y esta tercera que echa un cable cuando hace falta.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza y las preocupaciones que lleva aparejado montar una empresa y mantenerla?

En cuanto a ganas, 10. En cuanto a dificultad, 30. Es trabajar, acudir a ferias, no decaer, entrega, lucha... Durante el primer año y pico, no vimos un duro, hay que tener muchas ganas para no rendirte.

¿Cuánto tiempo pasó desde que se os ocurrió la idea hasta que inaugurasteis?

Volado, tres meses. Se pidió una subvención para el inicio de actividad a la Junta, nos la concedieron, y ya se empezaron a pagar mis autónomos, y aquello empezó a funcionar.

Habéis estado un año pagando gastos hasta que veis los beneficios.

Sí, empezamos a ver beneficios, pero luego metimos más gastos, porque trabajábamos en un local muy pequeño, alquilado, en malas condiciones, mucho frío, sin luz... surgió la oportunidad de comprar una nave industrial allí en el pueblo, a buen precio, y nos tiramos al barro. Eso acarreó gastos importantes. Entonces ahora estamos a ver si nos reponemos de ese segundo batacazo. Pero estamos satisfechas: a lo mejor nosotras nos repartimos poco dinero, pero los gastos de la nave, Seguridad Social... se paga sin problemas. Se cubren los gastos sin problema, a lo mejor un mes no vemos un duro, pero para adelante.

Entonces os repartís lo poco o mucho que ganáis.

Hay un mes que te repartes 40.000, otro 120.000, y otro que nada. Pero también tenemos muchos gastos fijos, de 200.000 al mes, y ya hay que currar mucho para cubrir eso.

Desde que abristeis, ¿cuánto tiempo lleváis?

Más o menos un año y medio.

Pues parece que habéis sacado pronto... comprar la nave...

Sí, la verdad es que por ahí sí, trabajo no nos ha faltado en ningún momento. Además, la mejor publicidad es el 'boca a boca', y funciona de maravilla.

¿Con qué medios contasteis al principio?

Con muchas ganas... Pusimos 25.000 pelas cada una... bueno teníamos una serie de muebles antiguos, que nos dejaron prestados, y según se fueran vendiendo, le pagábamos al proveedor, lo que fue una ventaja. Y después pusimos un capital mínimo para poder comprar el material imprescindible para empezar a funcionar... disolventes, lacas, ese tipo de cosas. Eso fue con la aportación de 25.000 cada una, las cinco que empezamos, y con aquello empezamos.

¿Alguna subvención?

La de inicio a la actividad, 500.000. Ahora por ejemplo para la nave hemos pedido subvención al IFA, y nos la han concedido, todavía no sé exactamente qué cantidad, pero sí sabemos que nos va a subvencionar un poco el interés. El PRODER también nos concedió una que pedimos, pero renunciamos a ello porque en ese momento las cosas estaban un poco raras, las exigencias del PRODER son fuertes, no estábamos seguras de poder cumplir... Por ejemplo te exigen mantener cinco años la actividad, la creación de dos puestos de trabajo mínimo... La inversión que hacíamos era de 400.000, nos concedían el 40%, pero tampoco era un dinero que mereciera la pena asumir condiciones tan duras, entonces renunciamos a ello.

¿Qué gestiones tuvisteis que hacer para montar la empresa? Ayuntamiento, etc.

Pues entonces funcionaba, que ya no funciona, el SIREMA, que dependía de la Diputación, estaba en Pizarra, había allí dos niñas que trabajaban muchísimo, y ella nos hicieron los 'coñazos', todo lo gordo, los trámites.

Entonces os ayudó mucho un organismo oficial.

La verdad es que sí.

¿Hay alguna época con mayor ritmo de trabajo?

Es como a oleadas. Por ejemplo la época de Navidad es mala, se paraliza un poco, y el mes de verano es fatal, se paraliza total. Pero vamos, ahora por ejemplo es bestial, nos ha entrado trabajo como para dos meses.

¿Por FEMMA?

No, desde antes... coincide. Pero vamos, salvo Navidad y el parón de agosto, el resto del año es por oleadas.

Si en un futuro esto va para adelante, ¿tenéis pensado contratar alguien?

Ahora mismo, ella va a estar contratada fija, pero de momento, vamos a intentar aguantar con lo que hay. Hombre si la cosa nos desborda, pues no quedará más remedio, o fijo, o a tiempo parcial... o algo así.

La facturación, ¿habéis notado avance en este año que lleváis?

Sí, sí, sí. Sobre todo porque cuando empezamos lo hicimos con precios simbólicos, para captar clientela. Por ejemplo por restaurar una cómoda pues cobrábamos 30000-40000, que sólo te cubre los gastos en material, pero ni siquiera las horas que trabajas. Poco a poco, vas ajustando los precios a la realidad.

Estáis muy concienciadas de echar horas de más si es necesario.

Lo que pasa es que es un trabajo físico muy duro, normalmente trabajamos de 8:30 a 16:00, pero si hay que quedarse hasta las 22:00, pues se queda una, y el trabajo de repartir muebles, de hacer visitas y dar presupuestos, se hace por las tardes, entonces hay días que trabajamos 12 horas. Son horas que no las cobras, no las puedes meter porque no daría. Pero es necesario pues hacerte tu clientela lo lleva implícito.

También va ligado a trabajar para uno mismo y no para otros.

Claro, es tu negocio y lo has creado tú, y sólo tú lo puedes sacar, poniendo las horas que necesite.

El local es vuestro.

Sí, es propiedad. Bueno ahora mismo es del Banco, en la nave tenemos el taller y la zona de exposición. Son 200 m², por lo que allí lo tenemos todo. Está en las afueras del pueblo.

¿Por qué eres autónoma, y no por ejemplo cooperativa?

Porque los requisitos para ser cooperativa son un poco leoninos, para empezar teníamos que ser cinco, y las cinco en autónomos o las cinco en régimen de Seguridad Social, eso son unos gastos fijos mensuales inabarcables, sobre todo en un trabajo como éste, que no se sabe lo que vas a tener... Entonces lo descartamos. Estuvimos también viendo la posibilidad de Sociedad Anónima, Sociedad Limitada Laboral, de una Sociedad Civil... muchas cosas. Y al final decidimos constreñirnos e ir a lo facilito, una legal, las demás negro, y ya veremos cómo se suceden los acontecimientos.

Pero eso es posible porque os conocéis y os tenéis confianza.

Claro, por eso te digo que dos estamos, las demás se quedaron por el camino. Una porque tardaba veinte años en lijar una silla, y aquello no era rentable. La otra porque estaba como

una jaula de grillos, fumando porros, allí delante de todo el mundo... Entonces, cuando se eliminaron esos escollos, ya empezamos a funcionar bien.

En vuestras familias, ¿hay otros ingresos además de los vuestros?

En la mía no. El marido de mi compañera trabaja, es también autónomo, nada que ver con esto, venta de refrescos, bebida, eso.

Entonces, si dejaseis esto, vuestra economía se venía abajo.

Yo tendría que ser otra vez periodista, que no me apetece nada.

De modo que dejaste de trabajar en una cosa y te metiste en esta, el riesgo ha sido...

Total. Yo conservo una corresponsalía, lo que me da unos ingresos que me paga el teléfono y la luz, pero no me dan de comer. Y tengo una finca, pero ya sabes que con la aceituna no se come.

En tu caso entonces, aparte de cuatro cositas, lo fundamental de tus ingresos es esto.

Sí.

Y en el tuyo, lo que sacas con esto es una parte importante...

Pero lo fundamental es lo de mi marido.

El alcance de vuestra actividad, ¿se limita a vuestro entorno?

Funcionamos bastante parte de la provincia de Málaga, sobre todo Málaga capital. Más que en el pueblo.

¿Alguna relación con el auge de la construcción?

No tiene nada que ver, porque la restauración, quien tiene una cómoda antigua, la tiene se cambie o no de casa. Trabajamos más en Málaga que en el pueblo, porque me imagino que ya habremos restaurado todo lo que había que restaurar en el pueblo en primer lugar, y aquí hay más gente.

¿Cómo os dais a conocer?

El 'boca a boca', y las ferias: FEMMA, la Feria de los Pueblos (que es mejor que FEMMA, porque aquí la gente viene a mirar, y en las otras van a comprar). Ahora hay una en Coín, la organiza el PRODER.

Cuéntame más sobre tu historia anterior.

Pues yo era redactora jefe en una revista en Madrid, y la revista cambió de manos. Me ofrecieron quedarme en otra revista en la misma empresa o un dinero, y como estaba hasta el gorro después de veintidós años de profesión, agarré el dinero y me vine al sur.

Eres una aventurera.

La verdad es que no, me gusta tener los piecitos en el suelo, pero me dije: 'ahora o nunca'.

¿Habéis pensado ampliar, más clientes, o algo?

El hecho de tener la nave nueva ha sido la ampliación. El local que teníamos antes, teníamos que renunciar a muchos trabajos porque no teníamos sitio donde meter los muebles. Ahora sí, tenemos sitio para aburrir y guardar los muebles que nos encarguen.

Con vuestro entorno, has dicho que tenéis clientes de la zona. ¿Hay empresas del mismo tipo?

Ninguna, en Málaga sí, lo que pasa es que tenemos precios muy competitivos comparados con restauradores de aquí o de la Costa... y en el pueblo y alrededor, ya nos ha pasado de venirnos un mueble que ya había restaurado fulanito... y no han quedado bien.

Vuestra calidad os avala.

Claro, eso es lo que nos funciona, la clientela encantada.

Con la demanda que hay en la zona, crees que para vuestra empresa tenéis bastante.

Por el momento, hasta que restauremos todo Málaga... entonces nos tendremos que ir a Sevilla, Granada...

¿Alguna empresa o actividad se beneficia de la vuestra?

Si vamos a la ferretería, al cristalero, al carpintero... vamos al pueblo. Así a pequeña escala, pues sí, en el pueblo. Pero ten en cuenta que nuestro trabajo es muy artesanal, lo hacemos nosotras prácticamente todo, entonces, necesitamos ocasionalmente a un carpintero si por ejemplo a una cómoda le falta una columna... cosas concretitas.

En el entorno, ¿hay servicios a las empresas? Por ejemplo, el papeleo, ¿quién os lleva el papeleo?

Yo, estoy ya harta, lo odio. Cada vez que me toca hacer el IVA, paso tres días en el baño con diarrea. Pero vamos, sí que hay asesores, y todo eso, lo que pasa es que, por ahorrarte las 10000, es que entre una cosa y otra, al final del mes sube... y lo intentas ahorrar.

Las dificultades que habéis tenido que vencer: económicas, burocráticas...

Burocracia todo, y seguimos aún. Por ejemplo ahora se plantea contratar a Loli, y yo he ido a veinte sitios, y al final he ido a la UPE en el pueblo, y les he dicho que estoy hasta el gorro, ¿me lo puedes buscar, informarme? Y entonces me tienen preparada toda la documentación. Financieras pues sí, porque el primer año es que no vimos un duro literalmente. Porque como teníamos que trabajar a precios ridículos, lo que entraba era todo para gastos de material, de transporte para la furgoneta, alquiler...

Tenéis una furgoneta.

Sí. El transporte lo hacemos también.

¿Habéis pensado en compraros una más grande?

De momento no, mientras no se rompa. Es de Loli, una Vanette, sin ella no podríamos.

¿Y la doble jornada?

Yo tengo un marido estupendo y no tengo hijos, así que sin problemas. Se me va una hora para hacer la comida, pero nada más, luego la verdad es que me trae mi tapita.

(Interviene Loli): *Nosotros somos cinco, y me cuesta un poco. Las cosas las hago por la tarde, por la noche, levantándote más temprano... cuando se puede. Mi marido es muy bueno, pero que le tenga la comida. Y los hijos colaboran poco. El pero es mi hermano, que tiene más de 70 años, y le tengo que cuidar yo. Pero los hijos son ya mayores (el niño tiene 25 y la niña 19), cuando hace falta sí colaboran.*

¿Alguna diferencia entre el niño y la niña?

Mi hijo se comporta mejor que la niña. Es más responsable, porque es así. Yo les he tratado por igual, desde chicos, pero son diferentes.

¿Tiempo libre?

El que yo me tomo cuando ya estoy harta. Pero vamos, no tengo las cargas de unos niños pequeños.

55) POSADA DEL RÍO
Marzo de 2002. Alozaina.
Carmen. 46 años

Carmen del Río es, junto a su marido, cotitular de este establecimiento emplazado en una casa del siglo XVII propiedad de la familia, que ha sido restaurada y habilitada como hotel por el matrimonio. Ambos forman una Sociedad Limitada Laboral, en la que Carmen es autónoma por este negocio, mientras su marido lo es por su profesión de taxista. La Posada proporciona alojamiento, desayunos, almuerzos por encargo, además de la posibilidad de realizar actividades complementarias, que son concertadas a empresas o personas que las ofrecen. Los clientes pueden hacer senderismo y rutas a caballo, y en la actualidad la entrevistada está en contacto con otras empresas similares para ampliar la oferta y el abanico de posibilidades a sus clientes. La actividad concreta de Carmen es el contacto con el público (clientes, empresas de actividades, organismos, agencias...), la organización del trabajo, la elaboración de dulces y mermeladas, y en general la supervisión de las tareas. Para la contabilidad utiliza los servicios de un gestor. Los fines de semana y temporadas en las que el trabajo sea más intenso, emplea trabajadores por horas.

¿Cómo empezó esto?

Nosotros teníamos esta casa antigua, una casa preciosa, es una casa de labor, con un patio enorme en el centro, y alrededor tiene las dependencias, lo que antes eran las cuadras, el cobertizo, las viviendas de los dueños... en fin, una casa antigua de labor. Y no sabíamos qué hacer con ella, porque se estaba echando a perder, mi marido no quería deshacerse de ella, no la quería vender, y además costaba mantenerla. Entonces fuimos a Dessnienn, a ver qué es lo que se podía hacer, allí nos informaron de las ayudas que había, y nos aconsejaron que tirásemos por el turismo rural, porque tú ves la zona y aquello es precioso, y sin embargo Alozaina no tenía oferta de alojamientos de calidad. Total, que nos decidimos, y empezamos a mover papeles, empezamos a reformar, y la obra duró tres años. Abrimos en abril de 2001. Yo antes me dedicaba a mi casa, y mi marido es taxista. Así yo soy la que está más por esto, pero mi marido está conmigo, él termina el día del taxi en Málaga, y se viene para arrimar el hombro.

¿Te has formado para esta actividad?

Mira yo he hecho cursos de cocina para perfeccionarme, pero además hemos hecho viajes por Asturias, que es donde empezó en España el turismo rural, porque queríamos aprender, ver de primera mano cómo se hace esto... yo lo he tenido muy claro, lo que ofrecemos tiene que ser de calidad, y bien hecho, los clientes que vienen aquí son gente que ama la naturaleza, les gusta las cosas tradicionales, y artesanales. Mira, nosotros ponemos sólo los desayunos, porque los almuerzos tienen que ser por encargo, a mí me llega un cliente y me dice que quiere almorzar y yo entonces le hago los platos típicos, que si un conejo... Y en los desayunos, nada de pan de molde... no, aquí se pone el pan negro del pueblo, mermeladas que hago yo con los frutos de mi huerta, los dulces también los hago yo, y siempre un día antes, yo cuando tengo reservas, pues me pongo el día antes y hago los dulces, con harina del pueblo. El aceite para las tostadas es de Alozaina, y la miel es de la zona. Ya te digo, yo cuido mucho que los productos sean de calidad, los huevos no son de granja, sino de campo. El cliente se va muy contento. Y bueno, también asistimos a charlas, reuniones con los promotores, para ponernos de acuerdo, y siempre con la vista puesta en ofrecer un servicio de calidad. Nosotros apostamos por la calidad más que por bajar precios. Es que el que viene, no le importa pagar un poco más porque aprecia esto, es el auténtico cliente de turismo rural, que se levantan a las ocho de la mañana y se van con sus mapas a hacer senderismo, o con los caballos... es que se nota.

¿Cómo han sido las relaciones con la Administración?

Con el IAM no he mantenido contacto, la verdad. Nosotros hemos trabajado con Dessnienn, que fueron los que nos guiaron con la idea. Nos gestionaron la subvención, que fue para el primer proyecto, de 30 millones, y el LEADER II nos dio 8. Y el Ayuntamiento, bueno, no da facilidades, la verdad. Informar te informan, ahora han puesto una oficina para subvenciones, y te animan... pero luego, deberían fomentar este tipo de cosas, cualquier iniciativa, deberían, no sé, quizá reducir algo los impuestos, o darte facilidades. Yo estoy pagando todavía los dos proyectos. Es que primero hicimos uno, que tuvimos que pagar al Ayuntamiento para que lo revisara, no les pareció bien y tuvimos que cambiarlo, pues ése también lo cobraron, y podían haber considerado que ya con el primero... También el IAE... Y tampoco promocionan, que podían promocionar, yo siempre le estoy diciendo al alcalde, que es amigo mío, que ponga a la entrada del pueblo, un panel donde exponga lo que hay, salgamos nosotros, los bares de tapas, alguna tienda de artesanía, que hable de la Sierra de la Nieves, alguna ruta de senderismo... y nada. También nos podían traer clientes a través de los contactos que tienen en Diputación, que se conocen todos... Nosotros tenemos la esperanza de que abran una central de turismo en Alosaina, porque la central de reservas ya hay, hay una en Yunquera.

En cuanto al capital inicial y subvenciones...

El primer proyecto fueron 30 millones, y el segundo 20. En total fueron 50. Tuvimos que pedir una hipoteca, más la ayuda de 8 millones. Ahí me he llevado un chasco, porque después me enteré de una cosa que no me informaron bien, en Dessnienn, y es que podía haber pedido otras subvenciones, que las hay. Está la del IFA, que te rebajan algo del interés del préstamo, yo no lo sabía cuando el primer proyecto, y sólo la pedí para el segundo, que al ser más pequeño, la rebaja es también menor, ahí perdí el salto. Y ya que te pones a mover papeles, que los he movido yo, pues no te importa mover más. También pedí la renta de subsistencia, pero me la denegaron porque cuando la pedí ya estaba dada de alta, y hay que esperar, es una tontería, porque si te la dan por empezar de autónoma, qué más da si te das de alta antes, además yo no podía trabajar sin estar dada de alta, esperando por si me daban la renta. El tema de las ayudas es que es... te exigen muchos papeles, tienes que tener facturas y declaraciones de IVA, es mucho papeleo, que a mí no me importa porque yo lo llevo todo al día, pero mucha gente abandona. También es normal, porque para el LEADER I hubo mucha gente que abusó, por eso después fueron más exigentes.

¿Cuáles fueron las gestiones iniciales?

Pues mira, yo lo he hecho todo, me he movido para todos los papeleos, para las subvenciones, para todo. Ahora tengo un gestor, porque esto es ya una empresa, y la tarea tiene mucha envergadura para llevarla yo sola, son muchos impuestos, muchas cosas que a mí se me pueden pasar, y prefiero que me asesore, aunque me cueste el dinero.

¿Cuáles han sido las dificultades encontradas?

Bueno, pues las burocráticas ya te las puedes imaginar, pero es cuestión de echarle paciencia y de no dejar de llamar a las puertas que hagan falta. En cuanto a las económicas, pues lo que te he comentado antes de las ayudas, que podría haberme beneficiado de algunas más. Pero mi marido cuenta con el taxi, y eso quieras que no, no es lo mismo que depender sólo de esto.

¿Cómo calificarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que conlleva iniciar y mantener una empresa como ésta?

Mira, yo pondría un 9, porque son 24 horas pensando, y es mucho lo que te arriesgas... y eso que no vivimos de esto. Porque es que yo tengo muy claro que los papeles tienen que estar al día, los seguros de las albañiles cuando la obra, las facturas de los materiales y de todo, para las subvenciones, el crédito al Banco... todo eso lo llevé yo personalmente, y es muchísimo trabajo.

¿Estáis en esa etapa de inicios difíciles?

Aún estamos empezando, y esto todavía no se paga solo. Pero la gente se va muy contenta, y nos están viniendo muchos por el 'boca a boca', por Internet... Al principio nos anunciábamos en el periódico, y así empezaron a venir los clientes, pero enseguida empezó a funcionar el 'boca a boca', y ya no estamos en el periódico porque es caro.

Tienes otros ingresos familiares...

Nosotros tenemos el taxi, que es lo que siempre ha mantenido a la familia.

En cuanto a la estacionalidad...

En el verano hay menos movimiento, pero no te lo digo por experiencia propia, porque el pasado verano no teníamos experiencia como para poder decir lo que es un verano. Yo te lo digo porque el hotel que hay en El Burgo cerró en agosto, por la Costa, que es la que se lleva la palma. Nosotros estamos esperando que arreglen de una vez la carretera Alozaina-Tolox, entonces contaremos con la gente que va de día a la Costa y que pernoctaría aquí. Luego el invierno es mejor, desde septiembre hasta mayo es la mejor época.

¿Tienes trabajadores?

Para la cocina y para las habitaciones, metemos alguna mujer de Alozaina por horas, pero es cuando más trabajo hay. Si no, yo procuro hacerlo sola, al menos hasta que la cosa termine de despegar y podamos permitirnos tener alguien más estable.

¿Hay alternativas de trabajo en la zona?

Los hombres están en la Costa, todo el mundo en Marbella, en la construcción y en las actividades relacionadas con el turismo. Las mujeres son las que se quedan. Y para la aceituna, ahora se están empleando a magrebíes, porque ya te digo que los hombres se van a Marbella.

¿Qué me dices de los ingresos procedentes del hotel?

Ahora mismo pagamos los gastos, y cada vez está viniendo más gente, de modo que podemos autofinanciar los gastos, la inversión, los sueldos, los seguros... Lo que no tengo es sueldo para mí. Yo tengo muchas esperanzas en la zona, tiene mucho potencial. En Yunquera van a montar una empresa de senderismo y actividades complementarias, y yo siempre estoy pendiente de estas cosas, para poder ofrecer alternativas a mis clientes, pienso que es muy importante ampliar la oferta.

Háblame de la infraestructura, el hotel, el equipamiento...

El hotel es nuestro, como ya te dije, y siempre estamos renovando, decorando, pendiente de cosas nuevas... mientras podamos, claro.

¿Cuál es tu radio de acción?

Digamos que extranjeros y nacionales al 50%. Nosotros tenemos una demanda pequeña pero selecta, apostamos por la calidad más que por los precios bajos, porque no queremos un turismo masivo, sino de calidad, que aprecian lo que pagan, gente que ama la naturaleza, saturados de aglomeraciones, de Marbella... de hecho nos vienen muchos de la Costa.

¿Cómo te das a conocer?

Estamos en Internet, en 'Hoteles con encanto' de El País-Aguilar, en el Diario Sur... tenemos trípticos para las agencias, y algunas agencias. Tenemos previsto aumentar el trabajo con las agencias.

¿Cuáles son los planes futuros?

Ahora mismo nada, en todo caso, más actividades para los clientes, como yoga, relajación... y siempre contactando con empresas de actividades para ofrecer a los clientes.

¿Hay algo que te cree malestar?

La promoción es el punto débil, el Ayuntamiento debería hacer algo. Yo estoy todo el día detrás del alcalde para que pongan el panel en la entrada del pueblo, que ya te comenté antes. Otro tema que hay que trabajar, es el de las iniciativas, que la juventud no se implica, se conforman mucho por el paro, que les da un dinero fácil. Pienso que debería haber algo que ayudara a los que tengan iniciativas, algo que fuera como una tutoría...

¿Una Escuela de Empresas?

Algo así estaría muy bien. Mira, la mancomunidad nos animó mucho, pero luego decepcionó, porque cambiaron el personal, y todo lo dejaron al aire, porque la transición política... en fin.

¿Esta actividad ha tenido aceptación en el entorno?

El pueblo está contento con nosotros, en la gasolinera por ejemplo recomiendan a la gente que vengan al hotel.

¿Hay empresas del mismo tipo en la zona?

Hay un hostel moderno, pero no cuida el encanto, las habitaciones no tienen comodidades, no tienen baño individual. Eso está muy feo, porque yo soy partidaria de que haya oferta variada, que vengan los clientes y estén contentos. Yo creo que la variedad y la oferta amplia crea sinergia, y los tourperadores estarían más predisuestos a mandarnos turistas.

¿Piensas ampliar hacia fuera el radio de acción?

Si existieran subvenciones a publicidad... yo estaba en un periódico, pero lo dejé porque resulta muy caro.

¿Qué productos o servicios de la zona consumes?

El pan, el aceite y la miel son de la zona. Los dulces y mermeladas los hago yo, con las frutas de mi huerto, y con harina del pueblo. Por otro lado, yo estoy interesada en gente que haga actividades complementarias: ahora mismo tengo contacto con gente que ofrece senderismo y caballos. En el pueblo van a abrir una empresa de actividades complementarias, y estoy en contacto también con ellos. Estoy muy concienciada e interesada, para ofrecer variedad de servicios. Pero es que no es sólo por mis clientes: tiene que haber variedad en empresas y actividades, ya sean de alojamientos, de restauración, de actividades complementarias, industrias de transformación de productos locales (almendras, higos, para hacer dulces por ejemplo)... La idea de las industrias de transformación es muy interesante, porque productos locales tenemos, y buenos, y transformarlos para hacer dulces por ejemplo, tiene futuro porque se vende, la gente lo demanda, yo tengo que producirlos en casa porque los clientes me lo piden, si alguien los fabricara por mí, pero cuidando que sean de calidad, con un sello o con denominación de origen, yo lo compraría sin dudarlos. Todo esto es importante para crear una

buena oferta en la zona de cara al turismo rural, para que los que vengan se vayan contentos. Yo creo, como te dije antes, que creando esa oferta variada, los touroperadores enviarán clientes con la confianza de que saldrán contentos. Por eso no veo los hoteles como una competencia a temer. Yo cuento con gente de la zona que proporciona ciertos servicios poco usuales, como masajes, clases de yoga, traducción para las excursiones con dos vecinas irlandesas... y por poco precio, porque otra cosa que tengo clara: el turismo rural de calidad debe evitar la masificación y la sobreexplotación, no se tiene que entender como única fuente de ingresos, sino como un elemento más...

Plurirrenta...

Eso, exactamente, complementándose con otras actividades. Si miramos al turismo rural esperando que nos solucione la vida, nos llevamos una decepción.

¿Hay servicios a las empresas en el entorno?

En Yunquera está Dessnienn, y en Alozaina está la oficina para gestionar subvenciones.

¿Pertenece a alguna asociación?

Queremos hacer una asociación de promotores, y una asociación de establecimientos hoteleros de calidad.

¿Hay unidad en la zona?

En la zona la gente va a lo suyo, no creen en la unidad, eso lo tenemos que hacer nosotros, los empresarios.

La vida en el pueblo, comunicaciones, servicios:

Está empezada la carretera que va por Tolox, Marbella, Guaro y Alozaina, pero sin terminar. Tenemos un Centro de Salud que funciona las 24 horas, con especialistas, radiografía, rehabilitación... Es que somos cabecera comarcal. También hay instituto, hasta 2º de Bachiller. Lo que no hay son guarderías, hay muchachas que se quedan con los niños, pero sin registrarse.

56) ENCUADERNACIÓN ARTESANA
Noviembre de 2000. Benalmádena Pueblo.
Sonia. 42 años

Sonia y su esposo son los titulares de esta empresa dedicada a la encuadernación artística y a la restauración de libros.

Tu actividad es la encuadernación. ¿Tú eres la empresaria?

Somos dos los titulares, Sonia Blanco y mi marido, Fernando Mateo. Lo que pasa es que, no sé por qué, todo el mundo da por hecho que el encuadernador es Fernando Mateo y no Sonia Blanco, cuando todo lo hemos llevado siempre entre los dos: el proyecto, la actividad, la empresa, el papeleo... todo al 50%. El tiene su tarjeta y yo la mía, pero siempre todo el mundo cree que él es el encuadernador y yo la mujer del encuadernador, cuando todo lo hemos hecho conjunto.

Los dos hacéis de todo.

Desde encuadernar fascículos, restauraciones, libros de cuentas, álbumes de fotos...

Todo lo que se hace en el negocio lo hacéis entre los dos, ¿no tenéis a nadie trabajando?

Sí, tenemos una chica a media jornada que ya lleva dos años con nosotros. Nuestra intención es ir ampliando personal, porque en cuanto al trabajo, tenemos trabajo suficiente como para tener más personal, pero contratar personal es más difícil: seguros sociales, comprometerte y garantizar un sueldo, es como una contradicción. Si subes el nivel de producción subes el de ingresos, y también el de los costos. Y una persona realmente no empieza a producir su salario hasta que no lleva por lo menos seis o siete meses contigo, entonces el superar ese tiempo no es fácil. Pides subvenciones, pero las subvenciones tardan dos o tres años, y te tiene que llegar en un momento coyuntural en que la cosa esté boyante y se pueda hacer frente a esos costos.

¿Cómo se os ocurrió la idea de montar este negocio?

Fue de casualidad, pues los dos teníamos nuestros trabajos independientes. Empezamos a conocer el tema, y cada vez nos metíamos más hasta que estaba todo montado. Nos metimos en esto primero, y después dejamos nuestros trabajos, una vez que tuvimos una garantía de ingresos.

¿Hicisteis algún curso de encuadernación...?

Yo estuve en la Escuela de Arte, en una especialidad que no tiene nada que ver con esto, pero que me ha servido mucho a nivel de composición, de colorido, de técnica, lo que es la base de la formación de la Escuela de Arte sí que me ha servido, pero el taller de encuadernación es diferente. Y Fernando hizo Artes Gráficas en Madrid, pero hace veinticinco años.

¿Cuánto tiempo lleva la empresa en pie?

Nueve años.

Desde que se os ocurrió la idea hasta que empezó la empresa como tal, ¿transcurrió mucho tiempo?

No mucho, bueno ha habido paréntesis. Hace nueve años que nos dimos de alta por primera vez oficialmente, después ha habido una temporada que hubo que darla de baja, después se dio

nuevamente de baja. Pero vamos, ya de continuo y establecido, regularizado todo, llevamos ya cuatro años.

¿Os ha ayudado algún organismo, ADL, etc.?

La Junta de Andalucía nos ha ayudado en cuanto a subvenciones, hemos tenido una subvención por creación de empresa, después otra por ampliación de maquinaria, otra por publicidad, otra por contratación a tiempo indefinido... también hemos contado con el apoyo del Ayuntamiento de Benalmádena, que nos ha dado... creó un colectivo de artesanos (en el que entramos hace tres años), y hemos tenido un edificio cedido por tres años, y ahora empezamos a pagar el alquiler, pero esos tres años la verdad es que han sido de bastante ayuda. El tiempo que no hemos estado dados de alta es precisamente porque el Ayuntamiento exigía estar desempleados para entrar en este colectivo, y hubo que darse de baja y después de alta.

¿Hubo beneficios desde el principio? ¿Cuánto se tardó en ver la luz?

Bueno, ahora está empezando a verse un poquito. Depende de lo que tú le llames a verse color. Lo que es cubrir gastos, en cuanto a maquinaria, materiales, gracias a Dios los ha cubierto siempre. El poder vivir con nuestra producción holgadamente, normalmente, es ahora cuando se está produciendo, de un año para acá. Pero antes, salíamos haciendo maravillas.

Pero si dejasteis vuestros trabajos, ¿cómo os las apañasteis?

Haciendo maravillas. Teniendo mucho empeño en sacarlo adelante, estar dispuesto a sacrificarse en muchos sentidos...

¿Cómo calificarías de 1 a 10 el sacrificio, las preocupaciones... necesarios para llevar esto adelante?

Con un 12.

¿Quién os hace el papeleo, la contabilidad?

Tenemos gestor y abogado, gabinete jurídico, que es quien nos hace la presentación trimestral, nóminas..., que la podría hacer yo, pero eso es difícil porque la normativa va cambiando, y no puedo estar actualizándome en un tema que no es el mío... Él lo hace pero yo lo superviso. Las facturas, todos los documentos... todo eso lo llevo yo.

¿Hay épocas en las que tengáis mucho trabajo..?

Nosotros abarcamos muchos campos, cuando uno baja sube el otro, es como una balanza de equilibrio, la diversificación nos permite esto: en abril tenemos el libro del registro mercantil, en navidades la campaña de Reyes, álbumes de fotos, y demás. En septiembre empieza la época fuerte del fascículo, ahora en noviembre tenemos FEMMA, en marzo tenemos la Feria de los Pueblos... Nosotros el día que paramos no es porque no tengamos trabajo, sino porque queremos.

¿Hicisteis algún curso de encuadernación?

No, aprendimos rompiendo muchos libros. Teníamos una base, unos conocimientos, hubo personas que nos orientaron... pero realmente, hemos querido hacer cursos en Madrid, pero son carísimos (70.000 un curso de tres días con un encuadernador bueno), tienes que pagar también el alojamiento...

El número de trabajadores suele ser indicador... ¿sabéis el volumen de facturación del último año?

No.

Por lo menos para cubrir gastos sí.

Hombre yo me he comprado una casa. Eso quiere decir que tenemos ingresos, pero decirte exactamente es muy difícil, porque no se puede calcular lo que hay en la caja, porque metes mano en la caja cuando te hace falta, y no apuntas lo que sacas ni cuando.

Pero sí habéis notado una evolución.

Sí, sí, muchísimo.

El local es alquilado, ¿no?

Ahora sí, desde hace un mes, antes nos lo cedió el Ayuntamiento.

¿Qué maquinaria tenéis?

Tenemos una guillotina, el único elemento mecánico que tenemos.

Para la maquinaria que puede existir en este tipo de actividad, ¿la vuestra se puede mejorar?

Es que la artesanía es a mano, entonces la maquinaria son mis manos, salvo la guillotina. Aparte utilizas prensa, pero es muy simple. Hay quien usa cizalla, pero la cizalla es una cuchilla, como un cutter en grande. A esos niveles, tenemos lo que necesitamos. Además que no estamos dispuestos a mecanizarlo. La costura la hacemos con una aguja de coser.

Sois autónomos.

Sí.

Os dedicáis exclusivamente a esto, no hay otros ingresos en tu familia.

Sí.

Vuestro radio de acción...

Le hacemos los libros a Mijas, Fuengirola, Torremolinos, Arroyo de la Miel, Málaga...

La cercanía a la Costa y a la capital os beneficia.

Nosotros nos compramos la casa teniendo un punto intermedio, Benalmádena. Nos fuimos a vivir a un sitio que fuese adecuado para el negocio, que era el sitio que estaba cerca de todos los puntos con los que trabajábamos. Nosotros somos como los caracoles, el trabajo lo llevamos a cuestas. Tenemos movilidad, porque cogemos el coche y nos traemos el trabajo, pero buscamos un sitio que nos favoreciera, que no fuese en Rincón de la Victoria cuando yo lo que trabajo es la otra zona de Málaga.

¿Tenéis vistas a salir fuera de la comarca?

Tenemos propuestas de Madrid, de varios sitios que quieren cosas muy especiales. Realmente mi artículo popular, el libro lo conoce todo el mundo. Pero mi artículo lo compra gente con

cierta categoría, no sé por qué, es absurdo porque tiene un precio muy asequible, pero quien verdaderamente lo valora, es gente con cierto nivel cultural, económico... Entonces tengo varias tiendas y cadenas en Madrid (Musgo, Plumier...), que están interesados.

¿Cómo os disteis a conocer a ellos?

Porque les compramos papeles.

La materia prima.

Sí, toda nuestra materia prima es de Madrid, también de Japón, Holanda, Austria... Aquí ninguna, porque hay poca y de mala calidad.

Iréis a ferias, congresos...

Nosotros nos vamos a Madrid quince días en navidades todos los años, exclusivamente a ver materiales nuevos, a seleccionar materiales, y a traernos el material. Intentamos traernos para todo el año, este año hemos ido ya cuatro veces. Hay mucho material que nos mandan por envío, pero parte del éxito está en la selección de papeles, y tenemos que ir personalmente a seleccionar, no es casualidad, ni por catálogo. Yo tengo que ir a veinte sitios hasta dar con lo que a mí me gusta, y compro en veinte o treinta sitios, y en cada uno tengo seleccionado algo específico.

De cara al futuro, lo que es ampliar...

Ni Fernando ni yo nos planteamos una forma ambiciosa de vida. Nos planteamos una vida cómoda, que el trabajo nos haga feliz. Nosotros... nos hace muy feliz el trabajo, nos llena mucho. Cualquiera diría que un funcionario vive más cómodamente, pero es más infeliz. No es que no queramos abarcar más, yo siempre digo que hay que poner el ladrillo muy firme, y no poner una pared en un día. Sí queremos llegar a ser reconocidos, que realmente ya lo somos. Queremos dar una calidad, ofrecer un producto diferente... Tenemos muchos objetivos, pero no pretendemos conseguirlos en un día, sino a largo plazo, y lo que la gente nos vaya pidiendo.

¿Hay algo que tú creas que te puede dar problemas en el futuro, por ejemplo una competencia desleal...?

No.

¿Alguien que no esté dado de alta...?

Mira, a nivel de competencia desleal, no puedo tener porque mis manos son mías, y el otro lo puede hacer mejor que yo, pero no como yo. Ni yo como Fernando, es algo muy personal, tenemos ya una trayectoria. Al revés, yo creo que mientras más variedad haya, más fuerte se va a hacer el mercado y la gente va a conocer más el producto, y va a poder elegir. Yo estoy muy segura del artículo que hago.

Esta actividad tiene aceptación en tu entorno.

Muchísima. Más de lo que nos imaginamos.

No tienes competencia.

Claro que la hay, en Málaga hay encuadernadores, y muy buenos, pero mira es un trabajo en el que la producción es artesanal y por lo tanto muy limitada, entonces el otro va a estar igual de limitado que tú, él va a abarcar un público y yo otro... hay para todo el mundo. Hombre ante

crisis de otro tipo, una crisis económica fuerte, una guerra... pues afectará a todo el mundo. Yo confío muchísimo. De hecho me he metido en una casa con la esperanza de poderla pagar.

¿Hay alguna actividad del entorno que se beneficie de vuestra actividad?

El papel de interior lo compro aquí (el exterior no), en un almacenista de papeles. El transporte lo hacemos nosotros, empresas así colaboradoras no tenemos.

¿Pertenece a alguna asociación, federación...?

No, sólo lo que te he dicho antes de artesanos.

La doble jornada. ¿Cómo lo compatibilizas?

Es muy duro, pero es porque yo quiero. Yo soy muy curiosa, procuro llevar mi casa curiosa, pero no pretendo ser la más limpia del pueblo, eso no me va a hacer feliz. Pero yo llego a las diez del trabajo, y me tienes a la una o a las cinco de la mañana fregando el cuarto de baño, hay cosas que a lo mejor ese día te apetece y aprovechas para darle una buena limpieza. Pero nos organizamos medio bien.

Tu marido colabora.

Menos que yo, pero no le queda otra.

¿Has tenido que dejar de trabajar por un embarazo, cuidar de los hijos...?

Tengo un hijo con 5 años, y con quince días estaba en la mesa del taller en la mecedora. Mucha gente me dice que tengo a mi hijo sacrificado porque está todo el día en el taller, pero es que el día que no va se cabrea porque quiere estar allí, tiene su espacio y sus juguetes... Si yo hubiera visto que salía perjudicado, ya hubiera hecho algo al respecto. Hasta que tuvo 4 años, hubo una chica que lo recogía al colegio, le daba la merienda, lo llevaba al parque y tal, pero como yo veo que él es feliz allí... De hecho viene mi suegra (vive en Madrid) y se empeña en llevarlo al Tívoli, al Sehwo... y él prefiere estar en el taller. También tiene el privilegio de estar con sus padres todo el día cuando no está en el colegio, ya nos dicen en el colegio que cuando se habla de los padres, del trabajo de los padres, el experto es él.

¿Tienes tiempo libre?

Nada. Ni de comprarme unos pantalones. Hoy en día, no tengo. Mis amigas me dicen que me tengo que reservar un tiempo para mi esparcimiento personal, pero yo digo que personal es mi trabajo... Lo he llevado a forma extrema, también porque nosotros lo hemos querido así, no es que no quiera, hay momentos en que lo necesitas también. Yo soy consciente de que me he comprometido en pagar una casa, en realizar mis sueños que son éstos, sacar a mi familia para adelante... y a mí me encanta hacerlo.

57) María Dolores Rebollo
Marzo de 2002. Cártama.
M^a Dolores. 32 años.

María Dolores dirige este un establecimiento dedicado a la venta de productos fitosanitarios y plaguicidas en Cártama. Ofrece asesoramiento agrícola y suministra tanto los productos mencionados como maquinaria agrícola, aperos, etc. La entrevistada se dedica a atender al público, los proveedores, orientación a los clientes, transporte de los productos a las fincas, y limpieza del local.

¿Cómo fueron los inicios?

La tienda la abrimos en 1999. Yo ya estaba harta de trabajar por cuenta ajena, y tener además que salir del pueblo todos los días. He hecho de todo: dependienta en El Corte Inglés, he trabajado en una cooperativa, y en una oficina, de administrativo. Mi marido es perito agrícola, y estuvimos viendo lo que se podía hacer aquí. Este pueblo y toda la zona del Guadalhorce es agrícola, y no había casi nadie que se dedicara a traer este tipo de productos. Los agricultores de aquí suelen ser pequeños y medianos agricultores, y a menudo tenían que dejar las fincas porque la rentabilidad era baja, y es que no tenían conocimientos técnicos alternativos a los medios tradicionales. Entonces se unió todo: mis ganas de independizarme y trabajar por cuenta propia, y en el pueblo; la falta de oferta en este tipo de productos, y la necesidad de orientación técnica y profesional para los agricultores; la formación de mi marido, que facilita mucho las cosas.

¿Tienes formación relacionada con esta actividad?

Relacionado con esto tengo 'Venta de fitosanitarios', y estoy formándome constantemente, con libros que tengo aquí y con la ayuda de mi marido. También tengo los cinco años de Administrativo, algo de Informática, e idiomas.

¿Contactos con el IAM?

Sí, este verano he hecho el curso de cuatro días de Internet.

¿A cuánto ascendió el capital inicial?

Fueron 2 millones, que pusimos nosotros mismos. Después hemos pedido un crédito para una camioneta que nos hacía falta, porque llevamos los productos a las fincas, y el mismo año que abrimos compramos unos solares, con hipoteca.

¿Subvenciones?

Me dieron la renta de subsistencia. También preguntamos en el PRODER si había alguna ayuda, pero para autónomos no hay nada, sí que hay mucho para cooperativas y otras sociedades. Yo creo que deberían ayudar más al autónomo, que estamos desamparados.

¿Cuál es tu experiencia con los organismos?

El PRODER nos manda un boletín, y en Cártama tenemos la sede del Grupo de Desarrollo Local, en ese sentido estamos bien, nos informan y eso. El Ayuntamiento está ahora haciendo más cosas, el actual equipo de gobierno está haciendo más actividades con otros pueblos, se ve más movimiento.

¿Cuáles han sido las gestiones para arrancar?

La licencia de apertura al Ayuntamiento, y darme de alta en Hacienda, en el IAE, y en la Seguridad Social como autónoma. Las gestiones y el papeleo las hemos hecho entre mi marido y yo.

En cuanto a las dificultades...

No, la verdad es que todo ha ido rodado.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que conlleva montar y mantener un negocio?

Lo llevamos muy bien, mejor de lo que esperábamos. Así que, no me supone ningún problema especial, no me da preocupaciones, la verdad.

Entonces ya habéis superado esa primera etapa de inicios difíciles.

Ya te digo, cada año, con mucho esfuerzo, pero vamos saneando la empresa. Nos dijeron que un negocio siempre tiene dos años malos, en nuestro caso estamos en esa época de gastos, pero estamos pagándolo todo, ten en cuenta que tenemos dos letras, la del coche y los solares, y pagamos mi autónomo, ahora vamos a empezar a construir la nave para almacén, hemos comprado maquinaria que nos ha costado millón y medio, y vamos a por más.

¿Notas diferencias en el ritmo de trabajo a lo largo del año?

Navidad es cuando más se para la cosa, pero nosotros no tenemos malas épocas, más bien tenemos muchas épocas más fuertecillas, porque en la zona se produce mucha variedad: cítrico, almendro, olivo, frutales, huertas... entonces, lo de los productos va con los ciclos agrícolas, y como está tan diversificado, los ciclos de la cura son distintos. Hay dos especialmente fuertes, uno entre abril y mayo, y otro en octubre.

¿Tienes alguien en plantilla?

Estoy yo de autónoma, y mi marido no está registrado porque tiene su trabajo de perito. Ahora estamos buscando a alguien.

¿Tienes algún perfil para los nuevos trabajadores?

Tiene que ser una persona multiuso: que venda, que vea fincas y asesore sobre los productos, con lo que tiene que conocer el campo, que reparta material, así que tiene que tener carné de conducir, y que en un momento dado se quede en la tienda cuando yo no pueda, porque estoy embarazada y cuando nazca, no voy a poder estar todo el día. Es difícil encontrar alguien que reúna esas condiciones, y más habiendo tanto trabajo en la Costa, en la construcción, en el sector servicios. Aquí la gente quiere poco campo, prefieren trabajar de camareros.

¿Cómo va la facturación anual?

El primer año se hizo un millón, y éste último hemos llegado a 25-30 millones. La cosa va bien, a medida que te conocen, se va ampliando, porque tenemos la distribución oficial de varias marcas nacionales, son nuevos productos en esta zona, y conforme los van conociendo y ven su calidad, pues piden más. Mi marido trabaja de perito, y entre este negocio y lo suyo, más o menos al 50%, sacamos la familia. Lo que pasa es que todavía son muchos gastos.

Háblame de la infraestructura.

El local es propio, y los solares. También el coche. Tenemos Internet, y maquinaria para facilitar la carga de la camioneta, una carretilla elevadora que nos costó millón y medio. Ahora vamos a hacer lo que te dije, construir la nave, y comprar un torito. Y sobre todo, encontrar alguien.

¿Cuál es vuestro radio de acción?

El 90% es del Valle, de Álora, Coín, Pizarra, Cártama...

¿Cómo os daís a conocer?

El 'boca a boca', porque como no hay mucha oferta, y conocíamos a muchos productores, empezamos así y se fue corriendo la voz. Luego nosotros mismos enseñamos los productos nuevos, que se venden muy bien porque son muy buenos. No hacemos publicidad, la verdad, ahora sí con la página web de Diputación, pero fueron ellos los que nos llamaron, no sé cómo se enteraron, la verdad.

Tiene esta actividad buena aceptación en el entorno, por lo que veo.

Tiene muy buena aceptación, porque no había nada. Hay una empresa en la Estación de Cártama, más grande y más antigua, pero cada uno tenemos nuestro mercado, y nosotros trabajamos los productos en exclusiva. La competencia no es problema.

¿Vosotros consumís productos o servicios de la zona?

Las tarjetas, las bolsas y los almanques son de una imprenta de Alhaurín el Grande. Y los productos son ya de fuera de Andalucía, de Lérida, Valencia...

¿Hay servicios a las empresas?

Hay asesorías, y está la sede del Grupo de Desarrollo Local.

¿Pertenece a alguna asociación?

Pertenecemos a una asociación de vecinos para restaurar la ermita y el castillo.

¿Hay unidad en la zona?

No veo yo que la gente se una para hacer cosas en común, salvo cosas como lo del castillo y la ermita. Pero por lo demás, es que no están acostumbrados a trabajar en equipo creo yo, solemos ir más por nuestra cuenta.

¿Qué me dices de la vida en el pueblo?

Tenemos un Centro de Salud en Estación de Cártama, ahí sí que se podía hacer algo, porque te pones malo y tienes que ir allí. Hay instituto, y una guardería, pero por las tardes no funciona.

58) AL SUR DEL SUR
Noviembre de 2001. Cártama
Alejandra. 23 años

Se trata de una mujer emprendedora a cargo del proyecto. Se dedica a la venta de artesanía, pequeños objetos de decoración, juguetes y cuadros hechos a mano.

Sí.

No eres española.

Soy uruguaya.

¿Cuánto llevas como emprendedora?

Llevo un año, pero lo que hago yo con mis manos, que son los cuadros, tres meses.

¿Vas a montar una empresa?

Sí, pero quiero ver antes cómo va lo de los cuadros.

¿Cómo se te ocurrió dedicarte a esto?

Porque prefiero trabajar sola, el trabajo independiente. Además que no tuve estudios por determinadas circunstancias de mi vida, entonces la única forma de acceder al mercado laboral para mí es el autoempleo, además que me gusta trabajar independiente.

Las motivaciones para arrancar esta actividad...

Principalmente independencia económica. Mi marido trabaja, es albañil, porque cuando llegamos aquí tuvo la suerte de salirle trabajo por su cuenta, y es independiente también, pero él no tendría problema en trabajar para una empresa.

¿Has hecho algún curso?

No, soy autodidacta.

¿Has ido al Instituto de la Mujer?

He ido para esto de FEMMA, pero no he estado para nada más.

¿Cómo supiste de FEMMA?

El año pasado conocí a una chica que estuvo aquí, y me animó.

Te vas autofinanciando con lo que vas ganando.

Sí. Hemos pedido un crédito para otra cosa, y cuando terminemos tengo pensado pedir uno para esto.

No tienes subvenciones porque aún no eres empresa.

Tengo subvenciones sociales, asistenciales, pero no tienen nada que ver con la empresa. De ese tema, la verdad es que no sé si hay subvenciones, no estoy muy informada.

Antes de lo de los cuadros, ¿qué vendías?

Los otros productos, de otros proveedores.

¿Qué proyectos inmediatos tienes?

Sacarme el carné de conducir, para tener movilidad y no depender de mi marido, que es el que me lleva y me trae. Después quiero ampliar producción, vender más cosas, pero me falta capital. Ahora mismo estoy vendiendo productos de otra gente, soy vendedora ambulante, ni tengo local ni nada.

Veo que tienes a tu hijo contigo.

Sí, porque va al colegio, pero me lo tengo que traer porque mientras esté en FEMMA, no tengo quien me lo recoja, estamos solos mi marido y yo.

¿Estás en alguna asociación?

No, no me he movido, la verdad.

En cuanto la doble jornada, ¿tu marido te ayuda?

Antes más, porque acá en España está adquiriendo malas costumbres, antes colaboraba más.

59) CARPINTERÍA POSTIGO Y VÁZQUEZ, S. L. L.**Marzo de 2002. Estación de Cártama.****Milagros. 33 años**

Milagros es la cotitular, junto a su hermano, de esta empresa dedicada a la fabricación en madera. Los dos hermanos forman una Sociedad Laboral Limitada, siendo ambos autónomos.

Háblame de los inicios.

Nosotros llevábamos muchos años trabajando con mi padre, que tenía el negocio de la madera, en su empresa. Yo llevo con él desde los 18 años. Luego él se jubiló y nosotros decidimos constituir una nueva empresa, para que no hubiera malos entendidos con los hermanos, así que cerramos la de mi padre, que estaba en Alhaurín, y montamos ésta, en 1996, formando una S. L. L., con otro nombre también. Mi hermano se dedica a lo que es la fabricación, el lleva esa parte, y yo llevo la oficina, la administración y gestión, el contacto con clientes, proveedores, comerciales...

¿Has hecho cursos...?

He estado en el instituto dos años, y luego cursos esporádicos de contabilidad, informática, por el INEM, porque siempre me ha gustado eso, y porque ya sabía que iba a trabajar en esto, y me venía bien.

Contactos con el IAM...

Sí, mira, hicimos el curso de Internet para la página web 'mercadeando.net', ellas contactaron conmigo a través del Ayuntamiento, y así empecé a relacionarme, con los del Servicio Provincial, y desde entonces voy a reuniones y charlas que hacen para las mujeres empresarias, voy cuando puedo, porque no tengo tiempo.

¿A cuánto ascendió el capital inicial?

Para la sociedad pusimos un capital social de 500.000. Y una inversión de 40 millones para hacer la nave, porque el terreno lo habíamos comprado ya mi hermano y yo, y para la maquinaria. Tuvimos que pedir un crédito, porque la ayuda del PRODER exige que presentes las facturas, entonces tienes que asumir el riesgo antes, y sin saber qué porcentaje te van a dar... nos dieron el 40%, pero a mí la ayuda no me convence mucho, porque ya te digo, tienes que hacer antes la inversión, luego no sabes lo que te van a dar, ni cuándo, lo mismo tarda meses, y tú tienes que ir pagando el crédito. Nosotros hemos ido jugando con el capital social y con el trabajo, que no nos ha faltado.

Ahora tenemos previsto hacer otra inversión, pero me lo estoy pensando, porque lo de las ayudas no me convence, y luego el Ayuntamiento no te ayuda.

Las gestiones iniciales...

La licencia de obra para la nave, luego abres el capital, haces las Escrituras, y te das de alta en Hacienda, en Industria, en la Seguridad Social...

Lo más difícil ha sido el cambio de sitio, y el cambio de forma de trabajar, porque los clientes estaban acostumbrados a mi padre, a tratar con él, una persona mayor. Ahora tienen que tratar conmigo, una mujer, y además joven. Cuando vienen y me ven, me dicen '¿una mujer en una carpintería?', o creen que por ser joven no tengo seriedad, que soy inexperta, y ya ves, yo estoy con mi padre desde los 18 años, y entiendo perfectamente todas las facetas del negocio. Eso a mí me revienta, me sienta fatal. Los clientes siempre preguntan en masculino, ya no sólo los de mi padre, sino cualquiera que venga, clientes, proveedores, comerciales..., preguntan por el

gerente, el dueño, el encargado, el director... y cuando me ven a mí, se extrañan, o prefieren tratar con mi hermano. Eso pasa tres y cuatro veces en semana, y quema mucho.

A mí me llega a afectar al trabajo, porque tú no te puedes ir a tomar un café con el comercial o con el proveedor, primero porque ellos tienen el colegeo con mi hermano, no con una mujer, y después porque en este pueblo, que te tienen fichada desde que llegas, como te vean ir más de dos veces al bar con un hombre... ya ha habido habladurías y todo. Y claro, como no tengo esa relación fluida con ellos, no existe esa comunicación, ese entendimiento.

En las ocasiones que salimos juntos, las comidas de empresas... Gloria y yo nos sentimos como bichos raros, dos mujeres entre tanto hombre... y ellos son buenísimos, bien lo sabe Dios, pero es que, no es lo mismo, la confianza que tienen ellos, los temas de conversación... Y cuando vamos a las ferias de muestras, yo soy la mujer de mi hermano, y no, soy la socia, a partes iguales.

Mira, tenemos un asesor de los tiempos de mi padre, y el negocio es distinto, tenemos mucho más mercado, tiene otra dimensión. Pues este hombre no está capacitado, cuando estaba con mi padre, podía llevarlo adelante porque era más fácil, pero ahora no, y ya se le ha pasado dos veces avisarnos de un impuesto, y nos han multado. Bueno, pues yo me estoy viendo negra para cambiarlo, porque a mi hermano le cuesta deshacerse de la costumbre, y como yo soy la que insiste, pues 'las mujeres queréis disponer de todo, en todo os queréis meter...', ya sabes.

(Milagros se queja de la imposibilidad de socializar con los hombres en su trabajo en las mismas condiciones que ellos entre sí, las relaciones de trabajo son claramente distintas según el género, y eso repercute en la empresa, porque la asignación de tareas según la cual ella está de cara al público, no puede ser desarrollada en las mejores condiciones por esas diferencias culturales o de mentalidad, la presión social de las relaciones patriarcales y de la mentalidad del pueblo, inciden en su situación, haciendo que Milagros no se sienta cómoda, y que sus decisiones sean cuestionadas o carezcan del respaldo del hermano)

Dificultades encontradas...

Lo que te he contado, la mentalidad de pueblo que hay aquí, que limita mucho. A veces me dan ganas de venderle mi parte a mi hermano y poner algo por mi cuenta, una tienda de regalos, o algo en lo que yo me sienta más... femenina, más realizada, sin llevarme estos sofocones cada dos por tres.

¿Observas estacionalidad en esta actividad?

Después del verano y de la Navidad, que la gente se para un poco, empieza a agolparse el trabajo de una manera... tenemos que meter gente, unos son autónomos, otros los metemos con contratos temporales.

¿Cuántos tenéis de plantilla?

Aquí somos veinticinco, dos mujeres y el resto hombres, de la época de mi padre la mayoría, con contrato indefinido. Son de los alrededores, de Cártama, Alhaurín...

¿Tenéis un perfil para los nuevos trabajadores?

Que tengan experiencia, porque es un trabajo a realizar. Siempre hay gente disponible. A nosotros nos vienen los chicos del instituto para hacer las prácticas, y hay cosas que sí las hacen los aprendices, porque son más rutinarias, más sencillas.

Alternativas laborales en la zona...

Mira, aquí el 90% de las mujeres se queda, prefiere quedarse trabajando en las industrias de la carne, el limón, las textiles... y son muchas horas mal pagadas, trabajo agotador. Pero es que

no se valoran, el pueblo limita también en ese sentido, parece que la mujer no puede hacer otra cosa, y la mayoría de las mujeres así lo cree. El otro 10%, tienen estudios o le echa cara y hace algo, o se va fuera, a la capital, el turismo... Pero eso son las menos veces, porque la mayoría no aspira a más.

¿Me puedes decir a cuánto ascienden vuestros ingresos?

Se ha notado mucha evolución, en el 2001 facturamos 700 millones de pesetas, y el 2000 algo menos, pero tampoco estuvo mal. Influye el auge de la construcción, pero no tanto porque trabajamos al 50% con la construcción, y al 50% con almacenes y mayoristas.

Mi marido trabaja en otra cosa, vende grúas por cuenta ajena. Aquí la que pone más soy yo, digamos el 80% de la renta familiar.

En cuanto a vuestra infraestructura...

La nave y el terreno es en propiedad. La maquinaria es lo último del mercado, y estamos constantemente renovando. Tenemos un sistema de aspiración a cada máquina para absorber los residuos, lo del aserrín en el suelo es historia ya. Y luego el transporte va a portes, nos hacen los portes los camioneros, que son autónomos. Aunque tenemos un vehículo mediano porque siempre... si tienes que llevar algo a un particular, es lo que menos hacemos, pero algo sí hay.

Vuestro radio de acción...

El 90% de Málaga, pero nos vienen de Sevilla, Cádiz... salimos de la provincia.

Háblame de la comercialización y marketing.

Nosotros nunca hemos trabajado con catálogo ni hemos hecho publicidad, los mismos comerciales que vienen a ofrecernos material, se hablan entre ellos y con sus otros clientes, y así nos vamos conociendo en el ramo, así es como nos han conocido fuera de Málaga.

Ahora hemos empezado a hacer un catálogo, porque es que nos piden de todo, y yo he pensado que siempre es mejor especializarte en un número concreto de productos, y no hacer de todo, porque ni es rentable (no puedes producir en serie) ni es razonable, se pierde mucho tiempo, no es lo mismo fabricar más o menos el mismo producto, que tropecientosmil diferentes. Hay que poner unos límites, y en ese sentido estamos haciendo el catálogo, promocionando los productos en los que queremos especializarnos... esto me está costando mucho, porque es otra idea mía, y lo mismo de siempre, que si las mujeres nos queremos meter en todo, de todo queremos saber... Pero mira, desde que estoy yendo a las charlas en el Servicio Provincial, me estoy animando a tomar más iniciativas y a defender mis derechos, que esto es mío también, caramba. A veces es que te desanimas... A mí me ha venido muy bien todo el movimiento éste de asociaciones de mujeres, que hay más dinamismo, porque me levanta el ánimo, la verdad.

¿Qué me dices de vuestros planes futuros?

Pues mira, nos están viniendo particulares cada vez más, porque Estación de Cártama está pasando como Alhaurín o Churriana, que la gente está viniendo aquí para vivir aunque trabaje en otro lado, entonces esto se está llenando de gente que están comprando casas. Y nos vienen muchos para productos de bricolaje, de menor envergadura. Entonces nos estábamos planteando comprar otro terreno u otra nave y montarla para bricolaje, más para venta al público directamente. Pero lo que pasa es que, primero no tenemos tiempo para todo el papeleo necesario, porque ya sabes que el Ayuntamiento no te lo pone fácil, no consiente en facilitar el camino ni en dar licencias hasta que no entregas el último papel y digo yo que podían ser un poco más flexibles, permitir que empieces a construir o a trabajar mientras se solucionan los trámites, que ya sabemos que las cosas de palacio... y nada, no es como Alhaurín el Grande,

que les dejan empezar a trabajar aunque tarden más los papeles. Eso por un lado, y por otro, está el tema de las subvenciones, que tú sabes que te tienes que embarcar tú, porque luego ni sabes cuánto ni cuándo te lo van a dar, y mientras tienes que pagar letras. En eso estamos.

¿Hay algo que os cree malestar?

Lo que peor llevo, el machismo y que todo el mundo sabe tu vida, dónde vas, qué coche tienes... Aunque esto se está llenando de gente de fuera, todavía queda la gente de antes, mira, vienen extranjeros por ejemplo, y a los dos días ya los tienen fichados, que si tiene este coche, que si está casado con aquélla, que si tiene tantos niños, que si ayer estuvo en tal bar... Esto es horroroso.

¿Tiene la actividad aceptación en el entorno?

Por la zona hay empresas pero son más carpinterías, no fabrican, lo que hacen es transformar la madera bruta en listones, o dar el acabado a piezas ya hechas. Nosotros somos casi los únicos que lo hacemos todo, especialmente fabricación.

¿Hay actividades que se benefician de la vuestra?

La mayor parte de la materia prima es de Málaga, y el resto de la provincia.

¿Hay servicios a las empresas?

Aquí hay asesorías, Bancos, está el notario... y para Hacienda voy a Álora, o sea que, a Málaga voy poco para el negocio. Y está el PRODER en Pizarra.

¿Pertenece a alguna asociación?

Yo voy al Servicio Provincial de la Mujer, a un área que tienen para las empresarias. Eso me ha ayudado muchísimo, porque he conocido muchas mujeres empresarias, de todas las edades, son otras experiencias que te ayudan a tirar.

¿Hay unidad en la zona?

Aquí hay mucha envidia. Pero sobre todo por ser mujer, porque te ven que eres empresaria, que tienes un movimiento, que sales, entras, te relacionas... y hasta las mismas mujeres, que son peores que ellos. El comentario de siempre, que si en mi puesto debía estar un hombre, que si le estamos quitando el puesto de trabajo a los hombres, que si yo tenía que estar en mi casa... Porque estoy casada, y claro, si estás casada, ¿para qué vas a trabajar?, que te mantenga el marido y tu puesto para alguien que 'de verdad lo necesite, un padre de familia...', bueno, eso es siempre. Si estás separada o viuda, es otra cosa, pero como tengas un hombre en casa...

Háblame de la vida en el pueblo.

Esto está cerca de todo, además el transporte público está muy bien, porque está el tren y el autobús. También tenemos Centro de Salud, instituto... Yo lo que llevo peor es la mentalidad, en este sentido no se nota la cercanía a la ciudad ni la llegada de tanto malagueño.

¿Hay guardería?

Hay guardería y con buen horario. Pero yo no quiero hijos, nada, porque no me da la gana. Es que somos nosotras las que tenemos que decidir sobre eso, y si queremos dedicar nuestra vida a nosotras y a nuestro trabajo, pues nos tienen que respetar, porque ellos lo hacen así. Ellos no hacen nada en la casa, se desentienden de niños y de todo. Yo apporto el 80% de lo que entra en

mi casa, pero ni marido nada, como si aportara el 100% o nada, la casa es para mí. Hace dos años que tengo una chica que me ayuda en casa, pero la última responsable soy yo, yo tengo que organizar y pensar lo que se come, lo que se compra... yo. Ellos desconectan cuando llegan del trabajo, una no puede.

60) MOLINO DE CALDERÓN
Junio de 2001. Estación de Cártama.
Isabel. 53 años.

La entrevista ha sido realizada a micrófono cerrado, por lo que la información expuesta en las líneas que siguen se ha basado en las notas de la investigadora.

Se trata de una empresa de embutidos, donde la entrevistada y su marido son co-titulares. Hace veinticinco años iniciaron esta actividad en Álor: tras años de experiencia con una delegación de embutidos de Espuña, decidieron establecerse por su cuenta en 1984, cuando la entrevistada contaba con 23 años, pero la iniciativa fracasó después de ocho años. Por ello se trasladaron a Cártama y empezaron de nuevo.

En la actualidad, producen embutidos bajo la forma jurídica de Sociedad Anónima. Para la primera empresa referida, la delegación con la que trabajaban les ofreció FRICARSA, una fábrica que estaba en Álor. Ellos aceptaron, según Isabel por la inexperiencia y juventud de ambos (23-24 años), y asumieron una hipoteca con la Caja Rural de 12 millones. A los ocho años lo tuvieron que dejar por no poder hacer frente a los pagos, dando por terminada una actividad que daba trabajo a una plantilla de cuarenta personas. Dejaron las máquinas a los trabajadores, y ellos sólo se llevaron la mitad de algunas planchas además de alguna producción. Los trabajadores no se hicieron cargo y vendieron lo que había allí como chatarra.

Montaron la actual empresa en Cártama. Ella empeñó las joyas y compró la imprescindible maquinaria, de 2ª mano: una amasadora que les costó 75.000 pesetas de entonces, y dos unidades que el propietario de FACCSA (la misma empresa que Prolongo) les vendió a bajo precio.

Isabel no ha realizado ningún curso de formación, ni ha tenido contactos con el IAM. Conocieron a las personas del Servicio Provincial de la Mujer a raíz de su asistencia a ferias de muestras, y a través de ellos acudieron a FEMMA, en la que han participado durante las cuatro últimas ediciones.

Las dos hijas de Isabel sí se han formado. Ambas tienen estudios superiores en curso, y a las dos les gusta la actividad, por lo que suponen la continuidad generacional. Una de ellas está estudiando Historia a distancia, y trabaja en la oficina. La otra hija está estudiando Gestión de Empresas, pero a la vez hace cursos en Palma del Río, que le van a servir para gestionar la empresa. Las dos van a continuar su proyecto, porque les encanta el negocio.

El capital inicial se limitó al empeño de las joyas, y a la aportación de trabajo. Han solicitado varios préstamos. En este sentido, hace cinco años tuvieron que hacer una homologación completa de toda la fábrica, que les ha costado 32 millones. De ellos han pedido 5, el resto financiado con su propio trabajo. Por lo que se desprende de sus palabras, prefieren la autofinanciación aunque lenta, antes que recurrir a créditos bancarios, lo que revela unas ganancias altas. Según Isabel, obtienen un sueldo por cada miembro de la familia, lo que supone cuatro salarios en total. A ello hay que añadir que están liquidando las deudas, de modo que los beneficios superan ampliamente los cuatro sueldos.

En lo que se refiere a ayudas/subvenciones, no han recibido ninguna, tan sólo la asistencia a ferias, que ha supuesto el darse a conocer.

En cuanto a las gestiones para arrancar, menciona las típicas: licencias, registros industriales... Además afirma que se realizan estudios de mercado.

Las dificultades encontradas han sido tanto económicas como burocráticas. Según la experiencia de Isabel, las ayudas existentes no se adaptan a su realidad.

Respecto a los quebraderos de cabeza ligados al inicio y mantenimiento de la empresa, la entrevistada otorga la máxima puntuación, y señala que de hecho el marido ha sufrido dos infartos.

Toda su familia vive de esto: el esposo se dedica a la parte comercial, contactos con el público...; Isabel lleva la producción, organiza lo que hay que hacer cada día, y está con las máquinas; las hijas trabajan en la oficina, pero empezaron con las máquinas, conociendo el oficio en todas las etapas.

Al preguntarle sobre su producción, indica que se compone de una rama artesanal, que son los rollos, las faldas, las mantecas... que no quiere dejar porque es lo que hasta ahora les ha mantenido, y con ello han ganado bastante dinero. Les ha permitido arrancar y pagar todas las deudas. No usan aditivos ni conservantes salvo los naturales (especias y ajo), y los colorantes que forzosamente deben llevar productos como la manteca colorada, son sólo los imprescindibles. Pero tiene una nueva rama en mente: dedicarse a los semi-cocinados, loncheados, empanados... con la visión puesta en un mercado potencial, la Costa del Sol, así como en el ritmo actual de vida, rápido, en el que no se tiene mucho tiempo y se prefiere este tipo de alimentación, los semi-cocinados.

Sobre las ferias a las que han asistido y el radio de acción de la empresa, afirma haber acudido a cuatro ediciones de FEMMA, a Fidem en Granada, ExpoCórdoba, y otras exposiciones en Antequera, Coín... En este sentido, las ferias son las que le dan a conocer, porque gran parte de sus clientes son almacenistas, a quienes venden producción sin etiquetas, que más tarde los mismos almacenistas etiquetan con su nombre. De este modo, como Molino de Calderón no se han dado a conocer hasta que no han llegado a las ferias. También tienen bares y restaurantes: en Málaga tienen más de 2.000 clientes, entre bares, restaurantes y almacenistas. También venden a Ronda, Algeciras, Cádiz, Córdoba, Sevilla... Han pensado en introducirse en Madrid y Cataluña a través de los emigrantes.

Respecto a la estacionalidad, ésta depende de los productos. En verano se piden muchos productos pequeños, como salchichas o pinchos para barbacoas, y gran cantidad de ello para las ferias de los pueblos. En invierno, se vende más la manteca, los chicharrones, y productos similares que necesitan más frío para conservarse. Hay otros productos que se mantienen constantes, como el lomo.

En cuanto al número de trabajadores, en fabricación hay seis además de Isabel. De ellos, cuatro son mujeres. A lo expuesto hay que añadir al marido y a las dos hijas. Los trabajadores proceden de Álora. Cuando le ha venido un pedido importante y urgente, como una feria, suelen emplear a mujeres de Cártama, bajo contratos por horas.

En lo que se refiere al perfil planteado de cara a los nuevos trabajadores, Isabel es rotunda: mujeres y del mundo rural, elementos que tiene como exigencia. Piensa que las mujeres son más vivas y activas, rápidas en familiarizarse con las máquinas aunque no tengan ninguna formación; y procedentes del mundo rural, porque han pasado necesidades, y están más acostumbradas al trabajo duro, dispuestas a echar horas extras cuando haga falta.

El sueldo es por convenio, se les paga todas las horas, y extras cuando hay que ir los sábados. Las cuatro mujeres que tiene son del campo de Álora, se levantan a las cuatro de la mañana para llegar a la estación de tren y luego a la fábrica a las seis. Afirma que trabajan 'como negras', lo mismo que la entrevistada. Son limpias, no pierden el tiempo charlando, pero el ambiente es distendido. Por llevar una vida dura, están acostumbradas al trabajo duro. Este trabajo por otra parte, les ha permitido a estas mujeres tener un nivel de vida diferente y otra perspectiva de la vida. Cita un ejemplo: una de ellas nunca trabajó para la calle, hasta que su hija se fue a Australia y ella enviudó. De repente no tenía muchos quehaceres, de modo que empezó a

trabajar. El año pasado fue a Australia de vacaciones, ella misma se costeó el pasaje, y antes de embarcar había acudido a un centro de belleza. En su vida, jamás salió de Málaga, y nunca pisó un centro de estética. Isabel piensa que estas mujeres se sienten realizadas por tener un sueldo, además de la mejora del nivel de vida. En definitiva, prefiere mujeres (‘más vivas que los hombres, por el hecho de llevar tantos frentes a la vez’), conocidas, y de medios rurales porque están acostumbradas a trabajar.

Sobre la facturación anual, menciona 15 toneladas por mes como media. Cubren los cuatro sueldos al mes, que califica de buenos, así como el pago de las deudas, que se extienden a los 32 millones mencionados. En una feria pueden llegar a vender un millón de pesetas.

El horario es normalmente de seis de la mañana a tres de la tarde, si bien en ocasiones los pedidos obligan a trabajar más horas.

Respecto a la infraestructura señala lo siguiente:

- El local era alquilado, pero en la actualidad lleva diez años siendo propio, haciendo efectiva una deuda del anterior dueño, quien les compró 6 millones de pesetas en producto, y no les pagó. De este modo compraron el local, pagando en especie.
- Maquinaria constantemente renovada, todo homologado por completo, aprobado por Industria. Disponen de equipamiento informático de oficina. Les gustaría tener un secadero, pero tienen un problema de potencia eléctrica que no podría resistir el secadero, lo que sería un problema a solucionar.
- Tienen camiones propios, pero han que pagar a los camioneros por kilos, kilómetros y dietas, de modo que les interesa más que el cliente se encargue del transporte. No obstante, Molino de Calderón transporta normalmente.

En lo que a la comercialización se refiere, el marido es el comercial. También trabajan dos comerciales de Málaga a comisión.

Los planes de futuro se basan en el solar contiguo, que es también suyo y lo acaban de pagar. En este sentido apunta dos ideas:

- Ampliar la fábrica.
- Construir una unidad nueva, con un sótano para curar, y la parte de arriba de obrador, para loncheados y semi-cocinados. Han hecho un estudio de mercado, según el cual el proyecto es viable por el mercado potencial de la Costa del Sol.

La última idea sería la preferible, pero condicionada a la obtención de subvención del PRODER, bien mediante subvención directa, o bien a través de reducción de créditos o crédito-puente con el Banco. Están pendientes del PRODER, quienes al parecer les han dicho que sí, por ser muy viable y por dar empleos directos e indirectos. No obstante, han decidido esperar hasta tener mayor seguridad por parte del citado organismo. En caso negativo, optarían por la primera opción.

Trabajan con una gestoría, para las declaraciones, los seguros y demás, pero no la tienen en plantilla.

El problema que más les preocupa es la competencia desleal. Carnicerías y charcuterías que venden mantecas, faldas y otros productos que no han pasado por inspecciones de Sanidad, pero que comercian como género ‘casero’, y el cliente no comprende que eso no ha superado los canales sanitarios adecuados: la gente no está mentalizada de la necesidad de esos controles. En otro sentido, el problema de “las vacas locas” les afectó mucho: tenían unos clientes, comerciantes y carniceros magrebíes, que les llevaban la carne sacrificada por ellos según el rito islámico, y la fábrica les transformaba todos los productos, toda la gama, pero con la materia prima de los propios clientes. Tanto les compraban que les dedicaban un día a la semana en

exclusividad. A raíz del problema sanitario mencionado, los clientes no pudieron afrontar la crisis y abandonaron la actividad, lo que obviamente afectó a la entrevistada.

En la zona hay bastantes empresas del mismo tipo, como García-Agua y Prolongo. Pese a ello, afirma que hay suficiente demanda para todos en el radio de acción actual. Tanto la Costa del Sol como Málaga suponen un mercado potencial y real amplísimo, una gran demanda que habría que trabajar.

En cuanto a la integración de la actividad en la economía de la zona, reciben el suministro de mataderos de Cártama, Pizarra, y a veces trabajan con el matadero de los Macías en Sierra de Yeguas. Las máquinas han sido adquiridas en Málaga, normalmente de 2ª mano. Las especias, en Valencia por su inmejorable calidad.

Además de la empresa, tienen tierras en Álora de los padres de ella (finca llamada ‘Molino de Calderón’, origen del nombre de la empresa) y en Pizarra. Recientemente, plantaron dos mil limones, que van a dar su fruto ahora, pero afirma que no viven del limón porque no da beneficio.

61) EL HURDIMBRE
Junio de 2001. Casarabonela.
Carmen. 34 años.

Carmen González se dedica a la docencia, e imparte clases de diferentes modalidades de artesanía en algunos municipios de la provincia. Su situación jurídica es un tanto peculiar, pues la dependencia de los ayuntamientos impide definir con claridad su estado.

Háblame de esta experiencia.

Esto surgió, en un principio, como iniciativa privada por mi parte. Yo me gradué en Artes Plásticas hace seis años, salí como todo el mundo sale, y me fui con el título y un programa de actividades por los ayuntamientos, empezando por el mío, éste. Lo pasaron por el Pleno o por donde tuviera que pasar, y lo aprobaron. El Ayuntamiento paga la mitad de lo que cuesta el curso, y el resto los alumnos. Independientemente de los alumnos que vengan, yo siempre cobro lo mismo. El Ayuntamiento paga unos meses más otros menos, en función de la gente que haya. A lo mejor hay meses que viene menos gente, porque trabajan en el campo, recogiendo aceitunas... y entonces ese mes el Ayuntamiento paga un poquito más. Y otros meses viene mucha gente, y paga un poquito menos. A cambio de la subvención, nosotros representamos a Casarabonela cuando vamos a FEMMA, a la Feria de los Pueblos... como una actividad financiada por el Ayuntamiento. También lo que pretende es que, cuando un cliente entre al stand y vea esto, pues que nosotros le animemos a vernos en el pueblo, y así ese cliente se toma su café en el bar, o se queda en el hotel...

Generar cierto desarrollo a partir de vosotras.

Es como un acuerdo, nos beneficiamos todos. Y surgió así. Luego, al ir a FEMMA, otros pueblos también se interesaron, especialmente los de la mancomunidad de Sierra de las Nieves, El Burgo, Yunquera... empecé con un día a la semana, y ahora estoy todos los días yendo a los pueblos.

O sea que FEMMA te ha servido para darte a conocer a otros pueblos.

En mi caso para promocionarme yo, el Ayuntamiento se beneficia porque se promociona el municipio, y los alumnos porque van surgiendo encargos, que si una lámpara, una cortina... esos encargos los hacen ellos y los cobran ellos, yo me llevo solo un tanto por ciento por la publicidad, y por traer los hilos, el material... Hay gente que viene para algo muy específico, para hacer una cortina y dos lámparas por ejemplo, pero hay otros que vienen porque les gusta, y lo toman bien como unos ingresos extra o capacitación profesional, bien como forma de relajarse, porque pueden ser personas que están deprimidas, o nerviosas... Tengo gente que lleva cuatro años conmigo, y esa gente ya para su casa no necesita nada, lo que quieren es hacer para vender, con eso pagan el curso, se entretienen...

Los que están aquí, entonces, tienen la oportunidad de ganar un dinerillo extra.

Y todavía no nos conocen mucho, hemos empezado a promocionarnos... el año pasado fue la segunda vez que fuimos a FEMMA, vamos a hacer una página web a través del Ayuntamiento... y de momento, ahora se empiezan a ver los resultados, empiezan a salir algunos encargos...

Veo que te sientes arropada por el Ayuntamiento.

Esto no se podría hacer sin el apoyo del Ayuntamiento. Porque como son actividades que la gente no hace por necesidad, como puede ser un curso de idiomas o de informática, es más como algo alternativo, entonces la gente no tiene constancia, a lo mejor viene un mes y dos no... Se tiene que hacer a través de los ayuntamientos, o a través de los Centros de Adultos,

que tienen un dinero extra para actividades extraescolares, y también paga la mitad si el Ayuntamiento no quiere... o asociaciones de mujeres, que tienen un dinero...

¿Has trabajado con asociaciones de mujeres?

Ahora estoy con una en El Burgo. Siempre tiene que haber un organismo que respalde económicamente, porque, por ejemplo, mis alumnos están pagando 1.500, en vez de eso tendrían que pagar el doble o más. En Málaga la gente sí está acostumbrada a pagar eso por cursos, aquí en los pueblos no. Y que en el campo siempre se ha trabajado mucho a mano, se ha hecho esparto, cestería, croché... entonces esto no está valorado.

Esto lo haces en la capital y te forras.

Sí, pero yo siempre he vivido aquí, y de hecho aquí cobro menos que a otros pueblos, pero es mi pueblo y no quiero...

Tú serías el ejemplo de persona joven que se quiere quedar en su pueblo en vez de optar por las facilidades de otro sitio.

No me quería ir a la ciudad, yo estudié allí porque no tenía otro remedio, mi ideal es quedarme por aquí, la casa no me la compré aquí, pero tampoco en la ciudad. A mí me gusta mucho esto.

Tú das las clases, pero también haces la actividad.

Las que vienen nuevas, las enseño, luego a las que llevan más tiempo, les superviso el trabajo, controlando si están bien las medidas, lo que va saliendo...

¿Limpias tú el local?

El Ayuntamiento tiene una señora que limpia estos locales, éste y dónde se hace el aeróbic, es decir, los locales que el Ayuntamiento tiene dedicados a actividades, y también los colegios.

¿Y la contabilidad?

Lo único que se hace es un justificante para el Ayuntamiento y otro para los alumnos, diciendo que asiste al curso. Eso se hace mensualmente. Luego, los encargos que nos hacen, es una contabilidad nuestra, se apuntan los encargos, lo que se ha gastado en material, las horas...

¿Cómo repartís los beneficios?

Eso va por orden de antigüedad y experiencia. Cuando viene un trabajo, la alumna más antigua es la que lo hace, en antigüedad y experiencia, vamos, porque a lo mejor una es más antigua pero ha faltado más. A no ser también que por ejemplo, como ahora se ha dado el caso, que nos hagan un encargo grande y en poco tiempo, entonces lo que se hace es hacerlo entre varias. Yo me llevo un 20% porque mi coche está a disposición de esto, llevo y traigo los encargos y el material, mi teléfono está a su disposición, y la publicidad también la hago yo. El resto de la ganancia, para ellas.

Además de Artes Plásticas, ¿has hecho algún curso de gestión empresarial...?

Artes Plásticas y Oficios Artísticos en San Telmo de El Elegido. No he hecho nada más.

Entonces lo de ir al Ayuntamiento salió de tu propia iniciativa.

Yo creo que lo llevo en los genes. Desde chica, yo recuerdo que estaba estudiando en el pueblo, y cosía para tener mi dinerillo, y en Málaga cuidaba niños...

¿Has ido alguna vez al IAM?

Hice un curso de dos meses de cómo crear empresas, en el Centro de la Mujer de Alozaina, dependiente de Carretería. Más que nada era una valoración de la situación, un presupuesto... un estudio de mercado.

Desde que te fuiste a los ayuntamientos hasta que se abrió el primer taller, ¿cuánto tiempo pasó?

Yo empecé en el 96, el primer curso hablé con el director del colegio, le pedí una clase fuera del horario escolar, me la dejó y ahí empecé. Lo que pasa es que se apuntaron muchos críos, y era muy difícil trabajar con muchos críos para lo que yo quería hacer. En el 97 fui al Ayuntamiento, y me lo aprobaron en seguida, yo vendría en el verano, y en octubre ya empezaron a subvencionar. Ese primer año con el Ayuntamiento, hicimos una primera exposición, que fue la que atrajo a la gente, porque al principio no vino mucha, se pensaron que era más para críos. A raíz de la exposición, ya sí... porque también hacemos restauración, y eso en los pueblos gusta mucho, hay muchas cosas que se han guardado... restauramos madera, metal, marmolina, escayola... y lo que es artesanía textil, trabajamos macramé (lámparas, macetero, cortinas, hamacas, tapices, alfombras...), tapices en bastidores, alfombras en cañamazo. Se cobra el material más 600 pesetas la hora de trabajo. Yo les digo a ellas que anoten el tiempo y el material, se suma todo y se presupuesta lo que cuesta el trabajo. También nosotras hacemos las etiquetas.

Con el material tenemos un poco de problema, porque en Málaga hay muy pocas tiendas que lo comercialicen, y o bien te vas a las tiendas de hogar, que encarece mucho el producto, o vas a dos sitios que hay nada más, que tengan variedad. Pero como están ellos dos nada más y lo saben, te cobran 1.000 pesetas por un rollo de rayón, que en Madrid te cuesta 800, y claro yo he estado en Madrid, pero tampoco interesa hacer portes allí, porque todavía no somos empresarias, y no podemos trabajar con precios de mayoristas, entonces el transporte te cuesta casi lo que te ahorras. La verdad es que... el año pasado nos subieron un 20% de golpe, de un mes para otro. Nada más que en material, se te puede ir dos mil en una lámpara. Y además de los precios, tienes que bajar muchas veces a Málaga, porque vas y les falta una cosa, tienes que ir otro día... eso también encarece más el producto.

De cursos, además del mencionado, ¿alguno más? Porque igual cuando esto vaya a más, la contabilidad se complica y tengas que formarte tú, o contratar un asesor...

No he hecho nada más. Quizá más adelante, si constituyo una empresa y hay mucha demanda, cuando yo ya no pudiera cubrir todos los pueblos y demás, me daría de alta como autónomo, y metería gente, si me hiciera falta, recurriría a las alumnas con más experiencia, y buscaría la forma legal más... las contrataría o seríamos socias, según fuera más conveniente. Consultaría con un asesor... Si la cosa sigue como hasta ahora, yo creo que para septiembre-octubre... lo que pasa es que nunca se sabe, te pueden llamar para muchos cursos, o no. Yo por ejemplo he tenido que decir que no, me han salido en marzo o así, entonces se acercaba el verano, y en verano no se suele trabajar esto, a la gente tampoco le gusta con el calor. Si en septiembre-octubre me salen los mismos cursos que en marzo, ya diré que sí, y ya necesitaría a lo mejor a alguien, porque ahora mismo tengo todos los días cubiertos por la mañana y por la tarde, entonces necesitaría alguien para cubrir algunas plazas. Ya tengo a alguien para cubrir... de mis alumnas más preparadas. Para macramé tengo una chica que lleva cuatro años, y además se le da bien y trabaja bien. Para tapices tengo un chico de otro sitio. Para restauración no tengo a nadie. Es que restauración y tapiz es más artístico, porque el macramé es más artesanal, son seis o siete nudos básicos, y según emplees o combines, te sale un trabajo u otro. Pero el tapiz es como pintar un cuadro, tienes que seleccionar colores, combinarlos bien, diseñar la imagen, jugar con la luz, los volúmenes, los brillos, los tonos, la composición... el

chico que tengo está terminando Bellas Artes, y esa parte ya la tiene. Pero para restauración no tengo a nadie, y tienes que pintar, los brillos, los colores... es más artístico en definitiva, y por tanto necesita más preparación, y como te equivoques no puedes rectificar.

¿Has recibido ayudas...?

De momento no. Hace dos años, en verano hice un proyecto y se mandó a la Junta, pero nada. Y un proyecto lleva su tiempo, y yo tengo once horas diarias de trabajo, ocho de las clases, y dos se me van en la carretera, más una hora que estoy a mediodía para desconectar un poco. Se me va todo el día, y el martes por la tarde lo dedico a comprar el material, tengo que dedicar una tarde a la semana para los suministros.

Estudio de mercado, el que hiciste en el curso.

Sí, pero enfocado a negocio, un hotel, una tienda... más comercial, no esto. Los impuestos a pagar, los papeles...

Dificultades encontradas...

Lo más duro de pelar, es que te aseguren. En un principio, es porque piensan que no va a durar, que esto es un cursillo de manualidades y la gente se va a cansar. Luego que llega el verano y son dos meses que no... Y claro, para hacerte un contrato hay que mirar muchas cosas, hay que mirar dietas, desplazamientos, lo que cobran los monitores hoy... yo estoy como monitora de Artes Plásticas... te sale un contrato como de un profesor, te sale un sueldo normal y corriente, los dos meses de vacaciones, las navidades, Semana Santa...

¿Te pagan las vacaciones?

No, yo lo que hago es calcular lo que voy a ganar mensual, y los meses que no se trabaja, los meto en el resto, o en las horas, para que me salga un sueldo normalito, tengo que ganar equis dinero, o cobrar las horas a tanto, para que luego me salga un sueldo normal, y administrarme para que me dure los meses de verano. Mientras sí mientras no, estás un poco en el aire, piensas si te das de alta o no... porque estás un tiempo esperando, pero llega un momento que... Ahora ya parece que me van a asegurar, porque llevamos tres años, ven que a la gente le gusta, la cosa sigue... ven la continuidad de muchos alumnos... ahora es cuando se empieza a tramitar. Si no llega a buen término, ya tendré que darme de alta como autónomo, lo que pasa es que entonces tendré que cobrar las horas más caras. Por lo demás, todo va yendo bien, si lo llevas en orden. También pasa, cuando llegas la primera vez a un sitio y presentas la idea, lo catalogan en seguida como manualidades, no hacen la distinción con la artesanía, y se escandalizan cuando les dices que tienen que ser unas diez personas por clase, les parece muy poco, y te meten más. Y esto es una cosa que, tienes que estar muy encima del alumno, no puedes masificar. Y lo que pasa es que algunos cursos te meten veinte personas en cuatro horas, haces el cálculo y te salen quince minutos por alumno y tarde, no salen a más. Eso es estresante. Ahora mismo estoy haciendo un curso de tapices, que es más complicado, y tengo once personas, y aún así salgo estresada. Es que la gente no entiende el concepto artístico de las Artes Aplicadas, a lo mejor pintas un cuadro y sí lo ven, pero no entienden que hacer un tapiz tiene las mismas o más complejidades que un cuadro. Entonces llegan a un curso de una tarde por semana a cuatro horas durante cuatro meses, y quieren salir haciendo un tapiz. No son conscientes, de eso, y me lo exigen a mí. Por esa parte es un poco estresante. Por lo demás, va bien.

¿Tú tienes cursos todos los días?

Ahora mismo sí. Menos el martes por la tarde, que voy a por el material.

Toda la semana en la carretera.

El coche propio es imprescindible para este trabajo, y mucha soltura, porque la carretera es muy mala... y hay zonas que no tienes cobertura, y en invierno sales a las ocho de la tarde, que ya es de noche. Tienes que ser decidida y tener soltura.

Los quebraderos de cabeza que supone emprender una actividad como ésta...

Cada verano cuando terminas en junio... el primer mes bien, porque estás deseando descansar, ya que psíquicamente es muy estresante. Pero cuando llega septiembre, la incertidumbre de no saber cómo va a salir... ¿llamarán? Hasta ahora han llamado siempre, pero... estoy manteniendo una casa que me he comprado... y yo estoy sola, no tengo pareja.

¿Cómo valorarías eso de 1 a 10? La perseverancia, continuidad...

Te tiene que gustar mucho ese trabajo, que te haga seguir y no irte a trabajar a un restaurante o a la Costa, algo más seguro. Te pones muy positiva, mucho optimismo. Cuando yo voy a un stand, se nota la actitud positiva que tú misma desarrollas. También pienso que algo genético tiene que haber, además de vocacional. Mi abuela era modista, tengo una bisabuela que se fue a Argentina con un montón de hijos y viuda, mi madre me cuenta cosas, de mi familia, y de mí misma, de cuando era chica, que nos dieron dinero para chucherías y yo lo guardé para comprar no sé qué... yo siempre he sido muy independiente, me he buscado la vida. Y la carrera de Artes Plásticas es muy cara, son pinceles, pintura... y los cinco años me los pagué yo haciendo de canguro.

Tienes que tener algo.

De todas maneras, yo pienso que lo artístico tiene que ser algo vocacional.

Tus únicos ingresos son los tuyos, porque no estás casada ni tienes pareja que te ayude.

Sí.

Además de los meses de verano, ¿hay alguna época en que los cursos flojeen?

El principio es más duro, septiembre. El único curso que empieza a mediados de septiembre es éste, y este año tendré también Alozaina, que han quedado muy contentas. Luego por ejemplo, Almáchar es un pueblo que vive exclusivamente de la pasa, y la recolección no termina hasta noviembre-diciembre, entonces allí hasta entonces...

Es una actividad que depende de la disponibilidad de la gente.

Exactamente. Luego en El Burgo, el local es muy frío y mal acondicionado, entonces quieren empezar en septiembre, cortar en noviembre y empezar en febrero-marzo, entonces te lo tienes que pensar muy bien, porque si en febrero me ha salido otro curso, no voy a renunciar por esperarles, porque son tres meses... entonces tienes que sentarte y pensarlo muy bien, ver a cómo tengo que cobrar la hora para yo cubrir catorce pagas al año. Y tampoco se trata de cobrar una barbaridad, ni de trabajar por amor al arte. Llega un momento en que te saturas, porque son muchas cosas.

Tienes que tener también vocación docente.

También. A mí siempre me ha gustado mucho lo artístico, dejaba de estudiar para pintar un tebeo, y mi madre me regañaba porque desatendía las otras asignaturas, que entonces lo importante eran las matemáticas, la lengua... ahora se respetan más las vocaciones.

Y también es importante la docencia.

Por supuesto.

¿Hay alternativas de trabajo en la zona?

Aquí en el pueblo no, tienes que ser emprendedora y tener iniciativa propia.

¿Hay emprendedoras?

Yo veo poco. Y me preocupa, porque la gente mayor, de otra generación, pues anda. Pero la gente joven... yo tengo amigas de mi edad, que no saben ir solas a Málaga.

¿Y qué hacen?

Unas están casadas, otras están cuidando niños, limpiando, o la cooperativa... a mí eso, la verdad, me preocupa mucho.

Si no eres emprendedora, la alternativa es la que has dicho...

O te vas a la Costa, hoteles, bares, restaurantes...

Aquí, la que quiere buscarse la vida...

Tienes que tener una idea, desarrollarla... son muchos riesgos, pero si eres joven y no te arriesgas, ¿cuándo lo vas a hacer?

Si no tuvieran la alternativa de los servicios, igual eso obligaría...

A mí me parece... antes se ha pasado tanta necesidad, entonces cuando ha cambiado el tiempo, se han cubierto tanto esas necesidades, que las generaciones estamos acostumbrados a que todo sea rápido, fácil y con garantías. Y eso no... Yo pienso eso, que se pasó tanta necesidad, que la gente cubren tanto las necesidades de los hijos, 'que no pasen lo que yo he pasado', que los hijos crecen en una aureola de irrealidad, que luego la vida no es así, y quieren salir con un contrato debajo del brazo, y un contrato y ganando bien.

Y eso sólo en la Costa.

Y tienes que moverte, porque no es tan fácil. Luego la vida no es fácil, lo es en el sentido de que tienes tu plato de comida y tu ropa, pero en el plano laboral no es fácil ni mucho menos. Las cosas hay que trabajárselas. Yo el primer año, pagaba la gasolina, y veía que la gente se iba a Cataluña... pero todo es poco a poco, te van saliendo más cursos...

El desarrollo rural, local, endógeno... como no sea una cosa como la tuya...

Lo único que hace falta es iniciativas y ganas, porque luego vienen los extranjeros y nos lo ponen en las narices, y después decimos 'no hemos sido capaces de hacerlo'. Es que estamos agarrados a lo de toda la vida, a vivir precariamente, teniendo posibilidades como las tenemos...

Te refieres al Turismo Rural.

Claro, aquí hay fincas preciosas, huertas preciosas, y la gente está agarrada a cuatro aceitunas, que si le echaras el lápiz, algunas veces hasta le pones más dinero encima. Y luego viene un extranjero y te compra la finca por cuatro duros, que encima te crees que le has

engañado, y te monta una casa rural, y te están cobrando la quincena a 200.000. Que a mí me parece muy bien que vengan los extranjeros, para que nos enseñen los recursos que no aprovechamos nosotros. Y con la artesanía, ídem.

Tú ves que hay recursos y posibilidades desaprovechados.

Que es difícil ya lo sé, cuando yo estudiaba no tenía coche, ni carné ni nada. Lo primero que hice cuando terminé, fue sacarme el carné, comprarme un coche de segunda mano... porque ahora me ves con mi coche, mi casa que me he comprado y estoy pagando, mis cursos... pero no siempre ha sido así.

Yo ahora estoy viendo los frutos de tu trabajo.

Exactamente, yo antes paraba en verano y me enganchaba a otra cosa, y trabajaba de sol a sol... que se puede hacer. Lo que pasa es que, volviendo a lo de antes, te tienes que arriesgar y... no sé, como que cuesta salir del nido, 'con lo calentito que estoy aquí, lo cómodo, quién me mete a mí en camisa de once varas'.

¿Te han apoyado en tu ambiente?

Ni una cosa ni otra, ni me han apoyado, ni me han dicho 'no lo hagas'. Desde chiquititos, los tres hemos sido trabajadores, a lo mejor inconscientemente nos lo han inculcado. A lo mejor al principio les extraña, les choca que no tenga un trabajo como el de mi hermana, en la cooperativa, les choca que haga una cosa nueva, distinta... pero lo van entendiendo, que la vida es así.

No has tenido que luchar contra la opinión...

Bueno, hacerte cuenta de que es normal que piensen así, y no esperar otra cosa, porque son de otra generación, mis padres son mayores, y han vivido en un ambiente muy cerrado, antes las cosas no eran como ahora, la libertad que tenemos ahora no es la que tenían antes, y es normal que se preocupen, que se asusten, 'dónde vas... ya verás...' y esperar otra cosa sería engañarme.

El local es cedido por el Ayuntamiento.

Sí, y ellos pagan la luz, el agua, la limpieza, todo.

El radio de acción, ya me has dicho cuál es. Las ferias te han dado a conocer.

Alozaina y El Burgo fue a través de ferias, y luego Almáchar fue diferente: una profesora que estuvo aquí trabajando en Educación de Adultos, vio mis trabajos y me llamó para trabajar en Torremolinos, necesitaban alguien para actividades extraescolares. Entonces hubo un encuentro de Educación de Adultos en Almáchar, y me pidieron que llevara un presupuesto y un plan de trabajo, me llamaron y éste es el tercer año.

Pero siempre el 'boca a boca'.

El 'boca a boca' sobre todo, y también las ferias. Nos han dicho en las ferias que nuestro trabajo es muy elaborado y muy fino, que nuestro macramé es muy variado, no nos limitamos a lo típico, que son los maceteros y las lámparas.

Tienes, a lo mejor, perspectivas de montar una empresa, si la cosa va a más.

Mi ilusión sería que salieran tantos cursos como para poder meter a dos o tres personas más, y yo dedicarme a supervisar y a dos colegios, y descansar un poco.

Sería aumentar la productividad, porque rendirías más trabajando menos.

Exactamente, eso sería mi ilusión. Yo soy consciente de que eso requiere tiempo. Ahora es buen momento, porque no estamos en crisis, y se vive un resurgimiento de la artesanía.

Es una de las líneas que defiende el LEADER, la artesanía. A lo mejor por ahí podéis pillar alguna subvención....

Yo me informo todos los años, a través de un chico que está aquí de ADL, a ver si sale alguna subvención. De momento no hay, pero ahí seguimos intentando.

Pues me parece que con el LEADER, una de las líneas es la artesanía, y también con las mujeres. Infórmate, a ver qué hay.

Eso sería un poco la idea, con el tiempo crear una empresa, y tener gente que fuera a los pueblos, yo como supervisora. De momento hay trabajo para mí, y para ellas va saliendo, poco a poco.

¿Hay algo que te cree malestar?

Competencia no tengo, al contrario, cuando me llaman de algún lado, siempre repiten.

Quizá el hecho de que sea una actividad tan opcional...

Eso ya lo he pensado yo, si hay crisis, esto es muy prescindible, superfluo. En ese caso, cuando llegue el momento, buscaré otra cosa igual que antes busqué esto. Sé que existe esa posibilidad, pero no me preocupa tanto como para que me quite el sueño, o no quiero que me preocupe, no quiero adelantarme, porque muchas veces te preocupas tanto por las cosas, que a veces lo echas a perder por la obsesión. Pero yo no le temo al trabajo, yo he trabajado en todo, en cocinas, campamentos, limpiando, he cuidado niños, en parques acuáticos... en todo.

Las materias primas ya me has dicho que sólo hay dos distribuidores.

Alguno más, como El Corte Inglés, pero son carísimos.

¿Hay alguna actividad del entorno que se beneficie de vosotros?

Ahora mismo no. Ojalá el material fuera del entorno, que alguien ponga una tienda, o que ya la tenga y dedique un apartado a esto. Porque da dinero, yo no iría a Málaga, y compraría todo. Allí me dejo en un momento 50.000 pesetas, pues lo dejaría aquí.

¿Aquí hay tiendas que podrían hacerlo?

Mercerías no, hay una ferretería. En Alozaina hay una mujer que tiene una tienda de éstas, que tienen un poco de todo, y se ha interesado. A mí me vendría estupendo, porque yo no puedo ir a Madrid, no soy autónoma y no tengo NIF, pero ella sí. Al principio de curso yo le encargaría las cantidades.

¿Lo habéis hablado?

Sí, lo hemos hablado, y ya ha traído unas cuantas cosas este año, empezó a traer cosas de restauración. Yo le dije que el macramé le iba a traer más beneficio, porque es más fácil de

transportar, y deja más margen de beneficio. Y para mí es un problema tremendo, porque tengo que ir a Málaga, y tú sabes cómo está el aparcamiento en Málaga, ahora más porque me han quitado el aparcamiento en Hinojosa, y ahora tengo que dejar el coche en el Erosky, y coger mi carrito hasta la tienda. Y luego en el carrito no me caben los cincuenta rollos, tendría que dar viajes, las tiendas están abiertas tres horas y media... no me da tiempo. Ahora aquí falta esto y tengo que ir a la plaza Uncibay, ahora les ha faltado esto otro... a mí el material no me deja nada más que para la gasolina, no merece la pena el quebradero de cabeza. El material es un problema. Aquí no hay mercerías, si hubiera una, yo ya había ido a hablar. Ya ves, mañana voy a comprar treinta rollos. La otra mujer, yendo dos veces a Madrid con una furgoneta, tendría para todo el curso.

¿Pertenece a alguna asociación?

Pertenecía a una asociación de mujeres, pero lo tuve que dejar por falta de tiempo. Estuve pagando las cuotas el primer año hasta que se asentó un poco la asociación, y luego me quité.

¿Hay espíritu de unidad, la gente se une para afrontar cosas en común?

Como en todos los sitios, lo que pasa es que yo creo que en unos sitios funciona mejor que en otros. Lo que pasa es que yo no he estado en la asociación...

Me refiero en general, a la gente del pueblo, si hay recelos cuando a alguien se le ocurre algo, que piensen que el beneficio no se va a repartir...

(Hablan las alumnas, de unos 50 años, y dicen que es cuestión de tiempo, que unas personas tienen más tiempo que otras. La entrevistada niega con la cabeza, parece querer decirme que no hay unidad, pero no lo vocaliza)

Yo creo que la gente es muy reacia y muy desconfiada, no se deja fácilmente... 'esto cómo va a ser bueno, si es bueno para aquél...', quizá están escarmentados por las necesidades que han pasado. El Ayuntamiento subvencionaba tres excursiones al año, las ha dejado de hacer, porque después de haberse apuntado más de treinta personas y fletar un autobús, fueron ocho personas.

Comunicaciones...

Aquí tienes que tener coche y soltura. Yo he tenido casos de decir 'hay un curso en tal sitio, ¿te interesa?', y se echan para atrás porque no se atreven a ir a Málaga con el coche, y son gente joven.

Servicios sanitarios...

A Alosaina, que tiene el Centro de Salud. Y el Instituto. Ahora han puesto un autobús para el instituto. También es que son pueblos chicos, y no van a poner un Centro de Salud en cada uno.

Una alumna: En Yunquera se pusieron firmes, y allí está el pediatra. Aquí dijeron de apoyarlo, y se cachondeó la gente. Y si se quiere, se consigue.

Segunda alumna: Sí, pero ten en cuenta que allí están en un sitio más... más central, y se puede llegar allí mejor, no es como esto, que estamos donde Cristo dio las tres voces. Como no se puede poner pediatra en todos los sitios, lo ponen en un sitio céntrico.

OBSERVACIONES

La opinión de las alumnas difiere respecto a la entrevistada. Se trata de mujeres de otra generación, sin formación, con cargas familiares, y poca o ninguna movilidad, correspondiéndose con el modelo de usuarias principales del transporte público. En este sentido, Casarabonela carece de buenos servicios y accesibilidad, así como de un público limitado y con horario poco adaptado a las necesidades de este modelo de mujeres.

62) HOTEL LA ERA
Marzo de 2002. Casarabonela.
Isabel.

Isabel Manrara es directora y copropietaria del hotel junto a su marido. Ofrecen un turismo de calidad, basándose en la tranquilidad del entorno y en el componente natural, pues está situado en la Sierra de las Nieves. El hotel tiene 32.000 m², y en este amplio terreno han habilitado rutas para practicar senderismo. Ella es autónoma, mientras que su marido se dedica a otra actividad, por ello no han constituido una Sociedad Civil. El trabajo de Isabel consiste en la coordinación de los trabajadores, la supervisión de la cocina, atención a los clientes, y en general la prolongación de las tareas que venía desempeñando como ama de casa, con anterioridad a la apertura del hotel. El marido se encarga del contacto con la Administración, con los proveedores y en suma la esfera pública.

¿Cómo fueron vuestros inicios?

En 1995 compramos unos terrenos en el pueblo para hacernos una casa particular. El lugar nos encantó, y mi marido, que trabaja en el sector turístico, se dio cuenta que la zona tenía muchísimo potencial, con la Sierra de las Nieves, tan cerca de Ronda y de Málaga, porque la carretera del Eje del Guadalhorce está ahí mismo, y Ronda por el otro lado... Sin embargo, no había oferta turística, así que decidimos comprar más parcelas para construir el hotel. Lo abrimos en 1999. Yo antes me dedicaba a la casa, así que ésta es la primera vez que trabajo. A mí me gusta, porque lo que hago es lo mismo que hacía antes, pero a lo grande: la cocina siempre me ha gustado, y el contacto con los clientes me renueva.

¿Has hecho algún curso?

No he hecho ninguno.

¿A cuánto ascendió el capital inicial?

La inversión inicial fue de 100 millones, pero eso fue el proyecto inicial nada más, luego se ha invertido muchísimo más. Pedimos un crédito hipotecario, y el 15% nos financió el CEDER, lo que pasa es que tienes que presentar las facturas, o sea que tuvimos que hacer la inversión antes. Mi marido fue el que se movió para hablar con el CEDER, y para el papeleo, él tiene más experiencia en eso por su trabajo.

En cuanto a las gestiones para arrancar...

Todo eso lo sabe mi marido, pero vamos, lo típico, licencias, permisos... Estuvimos cuatro años con la construcción, por cosas de la obra, que siempre se alarga. No hicimos estudio de mercado porque estaba muy claro el vacío que había, la falta de oferta y el potencial.

¿Qué dificultades habéis encontrado?

Lo típico.

¿Cómo calificarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que conlleva iniciar una actividad empresarial y mantenerla?

Mucho, estás todo el día... pero ahora más que antes, cuando abres es cuando tienes que estar más pendiente, por lo menos yo, tienes que organizar todo el trabajo, coordinar a los empleados, la cocina, lo que hay que comprar...

¿Habéis superado la etapa inicial de dificultad?

Nos fue bien desde el principio, para el mercado que nosotros pretendíamos abarcar. Yo pienso que todo negocio que empieza necesita un tiempo de rodaje, eso es normal, como unos cinco años, y en eso estamos... En el rodaje, pero yéndonos bien.

¿Tenéis otros ingresos familiares?

Mi marido trabaja en el turismo. Eso ayudó mientras construíamos, es que era nuestro ingreso familiar. Ahora son las dos cosas, aunque el hotel... cuando pasemos esa fase inicial que te digo de cinco años, ésta va a ser nuestra actividad principal. Ahora mismo estamos todavía pagando muchas cosas.

¿Notáis algún ritmo de trabajo diferente a lo largo del año?

Los días más fuertes son los puentes largos, Semana Santa, el verano... Y la peor época es diciembre y enero. Pero no necesitamos trabajadores estacionales, de momento nos bastamos.

¿Cuántos tenéis en plantilla?

Tenemos cuatro trabajadores contándome a mí, que soy autónoma. Los demás tienen contrato indefinido. Ellos son normalmente de la comarca, de Ronda... lo que pasa es que cuesta trabajo encontrar gente del pueblo, porque el horario de la hostelería no lo quieren, no quieren trabajar fines de semana ni festivos, sobre todo las mujeres, es normal porque tienen que atender sus casas, y no están disponibles esos días. Además, mucha gente tiene eso del PER, se acomodan.

¿Tenéis algún perfil para los nuevos trabajadores?

Que estén disponibles los días que te he dicho, y que sean activos, con iniciativa, que no tenga que estar encima.

¿Hay alternativas laborales en la zona?

No lo sé, supongo que el campo, lo del PER... y luego tienen Ronda muy cerca, y la Costa, la capital...

¿Cómo es la facturación anual?

Calculando un 40% de ocupación de las nueve habitaciones... más o menos 20 millones.

¿Y la infraestructura del hotel?

El hotel está hipotecado. Tiene nueve habitaciones dobles totalmente equipadas, con televisión por satélite, aire acondicionado y calefacción, baño completo, cada una está decorada de forma exclusiva, al estilo rústico de cortijo andaluz... En los terrenos tenemos rutas de senderismo. Tenemos Internet... no sé, lo normal. Lo que queremos es construir 8 casas con los nombres de las provincias andaluzas, aprovechando el terreno que tenemos, y también queremos ajardinar una parte, y hacer más rutas. Lo que pasa es que estamos esperando un poco, a ver si la cosa se afianza un poco más, pero para finales de año empezamos.

Vuestro radio de acción...

Nuestros clientes son un 90% extranjeros, de Alemania, Bélgica, Inglaterra... El resto son españoles. Es una clientela de nivel de vida medio-alto, que van buscando más la tranquilidad que lo masivo de la Costa del Sol, y al mismo tiempo agradecen que estemos tan cerca.

¿Qué hacéis en lo que respecta al marketing y comercialización?

Estamos abriendo el campo, entrando en los circuitos turísticos a través de touroperadores que trabajan este tipo de turismo de calidad. También trabajamos con agencias, y con Internet. Lo que también funciona bien es el 'boca a boca', muchos de nuestros clientes repiten, y algunos han venido recomendados por otros.

¿Qué planes futuros tenéis?

Queremos seguir trabajando los circuitos que te he dicho, para lograr la ocupación plena, porque ahora mismo hacemos una media del 40%. Y lo de las casas que vamos a construir, más rutas de senderismo...

¿Hay algo que os cree malestar?

La estacionalidad no me preocupa, cada vez nos va mejor, la cosa se va afianzando más y más, a medida que nos conocen.

¿Hay más hoteles en la zona actualmente?

Aquí no había más oferta hotelera que la nuestra, ahora hay un hotel pequeño del Ayuntamiento, pero no a nuestro nivel, es más tipo hostel, muy de diario.

¿Hay alguna actividad de la zona que se beneficie de vosotros o de vuestros clientes?

Los productos alimenticios procuro que sean de la zona: la chacina, la carne, las cosas de época... además tenemos huerto propio. A nuestros clientes les recomendamos que se paseen por el pueblo, compren artesanía...

¿Pertenece a alguna asociación?

De momento no estamos en ninguna asociación, estamos más centrados en darnos a conocer y en afianzar la cosa.

¿Crees que hay unidad en la zona?

Te puedo dar mi impresión. En el tiempo que llevo aquí, he notado que la gente se está dando cuenta del beneficio del turismo, del potencial de la zona. Antes no había nada, ahora se están preocupando de cuidar un poco el pueblo, hay más cosas relacionadas con la artesanía, todo lo que está relacionado con lo rural, que ahora gusta mucho. Parece que las personas de aquí miran el entorno con otros ojos, se conciencian poco a poco, ponen interés en cuidar el patrimonio, el monte... Creo que la cosa ha cambiado, porque al ver cómo vienen de fuera, compran una parcela, la arreglan y la explotan como turismo rural... eso les ha hecho despertar un poco, despabilar.

63) CERÁMICA LAS VISTILLAS**Noviembre de 2000. Coín.****Antonia. 48 años.**

Toñi comparte con su marido la gestión de este taller familiar, aunque ella es la titular. Se dedica a la cerámica artesanal cultivando un estilo particular, el de la cerámica tradicional de Coín.

¿Cuál es tu situación jurídica?

Soy autónoma. Es un taller familiar, y yo soy la titular.

La actividad es cerámica de todo tipo, artesanía.

Tenemos lo que es la cerámica coineña, la tradicional. Además tenemos todo tipo de cerámica por encargo, trabajamos sobre todo por encargo, para la construcción.

¿Tenéis empleados?

Una empleada.

¿Has estado desde siempre al frente del negocio?

Sí, junto con mi marido. Nosotros hemos iniciado la empresa.

¿Qué hacéis exactamente los titulares?

Además de coordinar la empresa y la actividad, los papeles, etc, trabajamos el torno, lo que es la elaboración del producto, producir. Trabajamos el torno y con las manos, es artesanal.

¿Cómo surgió esta idea?

Mi marido hizo la carrera de Cerámica, una vez que terminó nos pusimos a trabajar sobre ello, en principio investigando... porque Coín tiene una tradición de 300 años de cerámica, y en aquella época había desaparecido, habían muerto los últimos alfareros, y la cerámica tradicional no la hacía nadie. Entonces con miras a retomar el tema, primero investigamos, porque esto son cosas muy propias, porque nosotros fabricamos la pieza, el esmaltado también lo hacemos nosotros, no es algo industrial que se compre en los comercios... y conseguir que esto sea lo que era, la cerámica tradicional, pues lleva un tiempo de investigación y de probar. Con esta idea empezamos y continuamos, después de unos quince años o así.

Desde que surgió la idea hasta que se creó la empresa, ¿pasó mucho tiempo?

Digamos que oficialmente como autónoma desde el 89, pero estamos en el tema desde el 80.

Entonces tendríais otros ingresos.

Sí, porque además es muy difícil. El otro medio de vida era también la cerámica pero a nivel docente, mi marido daba clases.

¿Hicieron algún curso de gestión empresarial...?

No, todo a base de experiencia. Yo hice un curso de cerámica en el INEM, y lo demás aprendiendo con él.

¿Algún curso del IAM, alguna Jornada...?

No. Hacíamos algunas muestras, sobre todo ferias de artesanía, cerámica, pero así específico de la mujer, no.

A veces se empieza tanteando antes de formar la empresa. Vosotros habéis estado nueve años antes de ser oficialmente empresa.

Trabajando mucho, investigando mucho, viendo... porque como te he dicho, es muy difícil vivir de la cerámica, porque en principio es una inversión muy grande, de infraestructura, viendo local, un horno, unas herramientas... Entonces partir desde cero lleva años.

¿Cuándo empezaron a verle color a la cosa?

Yo te diría que llevamos cuatro años aproximadamente. Porque es mucho dinero montar el local y la infraestructura. Y una vez que ya está montado, ahora viene la segunda parte, dónde colocas el producto, el mercado.

¿Cómo habéis abierto mercado?

Hemos hecho de todo, desde estar en los mercadillos, ir por tiendas ofreciendo el producto, asistir a ferias, un poco de todo. Y en el transcurso del tiempo, con tantos años, eres un poco conocido, ves qué sitio es más viable... somos muy particulares porque trabajamos por encargo, y lo que hacemos es lo que quiere el cliente, una cosa en concreto para ponerla en tu casa, desde el nombre de la casa, hasta azulejos pintados.

¿Con qué medios contasteis al principio?

Un poco recursos propios, subvención del IFA (Instituto de Fomento Andaluz), algunas subvenciones, todo lo que podemos... pero de antemano tú ya tienes que tener tu autónomo, tu IAE... la subvención es lo mínimo. Han sido muchos años de trabajar para ir construyendo. Y seguimos todavía, porque además de la cerámica tenemos museo, estamos en una finca enclavados, en un sitio privilegiado, de siempre hemos estado interesados por lo antiguo, y lo hemos ido recopilando, pidiendo... y al final lo que tenemos es un museo. El museo se ha gestado en paralelo con la otra actividad, hemos ido guardando cosas. Y ya llegó un momento en que dijimos que había que hacer algo con tantas cosas.

¿Os ayudó algún organismo, por ejemplo para el papeleo... el CEDER, ADLs...?

Ninguno. Sólo las subvenciones que te he dicho.

¿Os mantenéis al tanto del tema de subvenciones...?

Siempre hemos estado un poco pendiente, del BOJA, o por ejemplo a través de la Asociación de Empresarios de Coín a la que pertenecemos...

¿Qué gestiones tuvisteis que hacer para montar la empresa?

Te das de alta en la Seguridad Social, y poco más. Es muy fácil.

(Su procedencia del medio de la enseñanza explica su soltura en cuanto a burocracia)

Todo el papeleo, el esfuerzo por llevar adelante una idea.... supone un esfuerzo extra además del trabajo. Puntuación de 1 a 10...

Mucha capacidad de lucha, mucha iniciativa, lucha constancia... Una puntuación muy alta.

Me has dicho que tienes trabajadores...

Sí, tengo una empleada, una chica contratada, y mi marido y yo. Ella está a tiempo completo. Después llamamos a gente cuando hay más trabajo.

Te iba a preguntar precisamente si tienes épocas de más trabajo.

Sí, no es un mes concreto... ahora por ejemplo hay mucho boom de la construcción y llevamos una racha que no paramos.

Estos que contratas a tiempo parcial, ¿cómo los seleccionas?

Hombre ya contamos con una serie de personas que sabemos que ya conocen el tema.

¿Tenéis algún modelo?

Tiene que ser gente que le guste el tema, y también que sean luchadores, porque en un taller de nuestras características, no te puedes andar con muchos remilgos, porque lo mismo te toca coger una pieza que pesa quince kilos... que esté dispuesta a mancharse y a coger lo que sea.

¿Alguna preferencia en cuanto hombre o mujer?

Por el taller ha pasado bastante gente, hemos tenido también algunos convenios para insertar drogodependientes, otros que han venido sin contratar... en fin que han pasado muchos y muchas. Pues de todos los que han pasado, las personas más responsables y mejores trabajadores, han sido mujeres, y de hecho la que tengo allí es mujer. Ahora mismo tenemos a otra chica, que está temporalmente por un mes.

¿Por qué crees que es?

Creo que la mujer cuando se mete en el mundo del trabajo, se lo plantea de otra forma, con un sentido de la responsabilidad más alto, pienso. Aunque habrá de todo.

¿Crees que está relacionado con la tradicional responsabilidad de la mujer respecto la casa, familia...?

Es posible, pienso que sí.

En cuanto al volumen de facturación, tu empresa es pequeña, mediana...

Pequeña.

Labores de contabilidad, papeleo, marketing...

Depende.

El local es la casa que está en el campo, que también es taller. ¿Maquinaria tenéis? ¿Qué nivel de maquinaria tenéis respecto a lo que existe en esta actividad?

Todo es mejorable. Tenemos una especie de máquina que es muy casera, por ejemplo nos haría falta una amasadora. Lo imprescindible está, pero hay cosas que nos gustaría tener, como una amasadora, una laminadora...

¿Por qué te has constituido como autónoma, y no como una Sociedad Limitada...?

Simplemente nos dimos de alta en autónomos, sin plantearnos otra forma.

¿Tenéis Internet?

Estamos pensando en conectarnos, pero todavía no. Tenemos una paginilla.

Me has dicho que además de esta empresa, tu marido da clases en la escuela de cerámica. Si esta empresa dejara de funcionar, ¿se resentiría mucho la economía familiar?

Pues habría que hacer algunos cambios. Por ejemplo, el entorno que nos rodea, lo que es la finca, el mantenimiento de aquello, no podría hacerse, habría que cambiar de forma de vida, habría que vender aquello. Porque ya no daría con el sueldo de mi marido, para mantener aquello y para vivir.

Entonces vuestra forma de vida se ha generado al hilo de esto.

Sí. Todo.

El radio de acción, los encargos, ¿se limitan al pueblo?

No, si tuviésemos que vivir del pueblo nos habríamos muerto de hambre. El ámbito es provincial.

¿Y más allá de la provincia tenéis algún encargo, o previsión de crecer por ahí?

Hay algunas empresas que no son provinciales, como Sando... constructoras que son grandes empresas, que nos hacen contratos. Pero que trabajan en la provincia.

¿Cómo os habéis dado a conocer a esas empresas?

Nosotros nos dimos a conocer, ya te digo que al principio hicimos de todo, visitamos arquitectos, en fin, ir por ahí.

¿Hay algo que pienses que os pueda dar algún problema en el futuro? Por ejemplo alguien que no esté dado de alta y pueda dar mejores precios, o problemas ligados al hecho de que esta actividad depende mucho del auge de la construcción, y quizás cuando decaiga...

Claro, lo que pasa es que siempre tienes la esperanza de que vas abriéndote campos por otros lugares.

¿Tenéis en perspectiva abrir os a otros campos?

Claro, lo nuestro abarca mucho, lo que pasa es que vamos muy despacio, pero siempre vas dando un pasito. Creo que por un sitio o por otro tendríamos salida.

Por otro lado no nos preocupa la competencia, porque son cosas muy artesanas, muy de tus manos, muy tuyas, y el otro podrá hacer cosas mejores, pero no iguales.

Además no hay mucho en la provincia, hay muchos talleres pero, nosotros somos una empresa pequeña como te he dicho, pero tenemos un horno de gran capacidad, que muy poca gente lo tiene, de una capacidad enorme. Entonces, cualquier persona que quiera una pieza que mida 80 ó 90 cm, muy poca gente lo puede hacer, me refiero a gente a nivel artesano. Otra cosa son las empresas ya industrializadas, pero las artesanas no. En la comarca desde luego no, yo no sé si hay alguno en la provincia, pero no creo.

En cuanto a la mano de obra, aunque no tengas muchos trabajadores, algo hay. Se dice que en el mundo rural, es más fácil encontrar trabajadores porque el nivel de vida es más bajo, incluso se pueden dar unos sueldos más livianos para la empresa. ¿Eso es cierto en Coín?

En Coín no, porque la gente se va a la Costa, y a la construcción, entonces tiene más donde elegir, y se conforma con menos. No encuentras mano de obra más barata, en absoluto. Por la cercanía a la Costa y a la capital, y el nivel de vida del pueblo.

¿De dónde sacas la materia prima?

Pues casi toda es comprada, pero en Málaga no hay nada prácticamente para la cerámica.

¿Es que se precisa una tierra especial?

Podría valer una tierra, lo que pasa es que la tierra ya viene preparada, y hay grandes fábricas que se dedican a esto, a prepararte las arcillas de mil y una clases. Entonces viene toda de la zona de Levante o de Barcelona, lo que es pasta, o materias primas para fabricar el esmalte... todo de esa zona. Aquí no hay fabricantes, solo hay un señor que también es ceramista, y vende el material, pero él es un distribuidor, compra las cosas de fuera y las vende aquí.

¿Y la maquinaria es de aquí?

Depende, para el horno que tenemos... hay algunas cosas que sí, porque son compatibles con otra maquinaria, entonces sí lo encuentras aquí, por ejemplo los quemadores, a lo mejor las calderas utilizan el mismo quemador. Pero lo que son horno, torno, lo que es específico en cerámica, aquí no, tiene que ser de Levante, Barcelona, o País Vasco también.

¿Cómo has conocido a esta gente?

Los proveedores. Ten en cuenta que ellos también se dan a conocer, y en el mismo centro docente, ahí te van mandando publicidad.

¿Pertenece a alguna asociación?

Estamos en una Asociación de Empresarios y Comerciantes que hay en Coín.

¿Qué de bueno tiene pertenecer a una asociación, estar unido?

Estar unido tiene un poco de todo, luchar contra los problemas, siempre se consiguen algunas cosillas a nivel de Banco, intereses más bajos, o seguros... Cosas que vienen para el bloque, y un poco más barato.

¿Hay alguna actividad en el entorno que se beneficie de la vuestra?

Lo que pasa es que lo nuestro, como te he dicho antes, todo viene de fuera. Excepto cosas que no suponen mucha importancia. Hombre siempre nosotros estamos utilizando herramientas que las compras allí, en cualquier ferretería, o tablonos para estanterías, que utilizamos mucho para transportar... Pero no es importante, porque toda la materia prima tiene que venir de fuera, no hay nada.

La doble jornada, compatibilizar las cargas domésticas con las laborales. ¿En tu caso, tienes ayuda?

Como todas, lo tienes más difícil que la que no trabaja. Tengo ayuda, pero muy poca. Una vez a la semana viene una mujer y me hace un poco de limpieza en la casa. Todo lo demás a tus espaldas, en el rato que tengas libre. Hombre yo tengo la ventaja de tener el trabajo en el mismo lugar, y eso te permite simultanear. Pero ¿cómo?, pues que muchas veces no te da tiempo ni de rascarte, y con niños, y todo.

¿Tu marido te ayuda?

No me ayuda, ya se busca él los trabajos en otro sitio.

No me refiero sólo a lo que son las faenas, sino también a pensar por ejemplo qué se va a hacer de comer, o la lista de la compra, lo que es la organización.

Nada. Ahora por ejemplo, para esta feria, los tengo liados, como Dios les da a entender.

¿Cómo has criado a los hijos?

Tengo dos, y cuando tienes otra actividad además de la casa, pues con muchos apuros, muy atada. Desde pequeños han estado muy cerquita, porque tenemos una cooperativa, un colegio, muy cerca, y desde pequeños han estado en el jardín de infancia con comedor incluido, que lo llevabas por la mañana y lo recogías por la tarde.

Se ha beneficiado de servicios que hay en el entorno.

Sí, en ese aspecto es lo único que me ha ayudado un poco a compatibilizar... y siguen todavía en el comedor.

¿Qué edad tienen?

La niña tiene 15 y el pequeño 7. Él todavía está en el comedor, pero lo llevo y lo traigo yo, o sea que todo está en mis manos.

¿Y el tiempo libre?

No tengo, muy poco.

Para ir al cine, salir, cuidado personal...

Muy poco. Ni para comprarme ropa. Además tienes los críos, y para cualquier cosa tienes que ir con ellos auestas. Así para esparcimiento personal, muy poco. Además, que atada por el tema laboral y por el tema de los hijos.

64) S.C.A. LA CASITA DEL VALLE**Noviembre de 2000. Coín.****Antonia. 34 años.**

La entrevistada y sus dos socias integran una cooperativa dedicada a la elaboración artesanal de mermeladas y productos similares, actividad basada en la utilización de la producción frutícola de la comarca en la que se ubica.

Toñi, ¿eres la presidenta?

Soy la presidenta de la cooperativa, pero sólo para el papeleo, luego a la hora del trabajo, todas iguales. Somos tres socias, y las tres somos iguales en todo.

¿Qué actividad es la vuestra?

Hacemos mermeladas artesanales, carne de membrillo, dulce de manzana, en época de Navidad, también bombones, todo relacionado con la fruta y todo lo que tenemos en la comarca del Guadalhorce.

¿A quién se le ocurrió la idea de montar esta empresa?

Precisamente la idea surgió de un curso de ADL que hice en el año 95, estuvimos estudiando lo que había en la comarca, lo que podíamos aprovechar de los recursos que tenemos en la zona, y de ahí surgió la idea, se estuvo fraguando en el curso, y desde ahí empezamos a movernos y a especializarnos, hacer cursos relacionados con el tema de las mermeladas. Empezamos mucha más gente de las que ahora somos, pero al cabo del tiempo hemos quedado en tres.

Me has dicho que hiciste un curso de ADL, y luego de especialización.

Hemos hecho un curso de mermelada, el de ADL, un curso de comercialización y marketing en mermeladas también en Palma del Río, y luego diferentes cursos de marketing y comercialización a través de Diputación, y otros relacionados con marketing en el Parque Tecnológico. Incluso estamos desde el año pasado impartiendo cursos nosotras, estamos enseñando a otras personas a hacer mermeladas. El año pasado hicimos un curso de 100 horas para enseñar a un grupo de mujeres de una pedanía de Sayalonga, de Corumbela, a hacer mermeladas de nísperos y nísperos en almíbar. Luego hemos estado en una Casa de Oficios, dando un módulo de transformación agroalimentaria, en Coín, y próximamente voy a dar otro de mermeladas en Benamocarra.

O sea, que además de producir, también os dedicáis a la docencia.

Sí, damos cursos relacionados con nuestro tema.

Vosotras no sabíais nada de esto hasta que hicisteis los cursos.

Nosotras empezamos de cero, no teníamos ni idea, yo he estudiado Empresariales y tenía mis nociones de empresa, pero el tema de la elaboración de mermelada ni idea. Y a partir de ahí, hemos empezado a formarnos, y aquí estamos.

Las otras socias, ¿también tienen estudios?

Todas, una tiene COU y la otra es Asistente Social, y todas nos hemos formado en lo que es esto.

Cuéntame más de cómo surgió la idea en el curso de ADL. ¿Os dio alguien la idea?

No, pues éramos un grupo de diez personas, y nosotros mismos sacamos una serie de proyectos. Después, cada uno se ha dedicado a ampliar esa idea. Salieron varias, y la que al final desembocó en esta empresa, fue la de las mermeladas.

¿Qué fue lo que os motivó, para hacer esta empresa?

En principio la falta de trabajo, nos pilló en una época en la que no había nada de trabajo. Muy buena ayuda por parte del Ayuntamiento de Coín. Y lo más importante, que se abrió en el 96 la Escuela de Empresas. Entonces fue un lanzamiento para nuestra idea, que en esa época no había nada relacionado con la transformación de conservas, ni en la comarca ni en la provincia, bueno, 'Al Sur', pero en Antequera. Y la empresa de Montequaque se formó dos años más tarde. Entonces, no había nada y eso nos impulsó también a seguir adelante.

Respecto a cursos, ¿habéis hecho alguno del IAM, de éstos que ofrecen para emprendedoras...?

Hemos hecho seminarios de fiscalidad, de empresa, que éstos precisamente los ha hecho mi compañera, nos repartimos la asistencia a cursos. Ésos los hizo hace un par de años, ya con la empresa montada, uno de fiscalidad y otro no recuerdo exactamente de qué fue. Pero nos sirvieron.

¿Con qué medios contasteis al principio?

Nos ayudó la familia, unas 600.000 pusimos cada socio. Luego tuvimos que pedir crédito al Banco, porque había que montar lo que es la nave, y comprar la maquinaria. Eso subía mucho la inversión. El Banco nos hizo un primer préstamo de 5 millones, y más tarde otro, en total unos 9 millones.

¿Y no os han concedido alguna ayuda, subvención...?

Bueno, ahí me voy yo a enrollar, éste es mi tema:

Sobre ayudas, solicitamos la renta de subsistencia los cinco socios iniciales, al final hemos quedado tres. Nos la concedieron a tres socias, pero nos llegaron a los dos años de haber montado la empresa. Y era de 300.000, poco y tarde. También nos subvencionaron un tipo de interés, por IFA, que nos bajó un poco el préstamo, que también nos llegó al año y medio. Y todavía, en la época que estamos, aún esperamos que nos llegue una subvención de Agricultura, después de cuatro años de estar montadas, y la resolución de que estaba aprobado salió ahora en julio.

O sea, que los 9 millones de partida, han venido de vuestra familia y créditos bancarios. Y lo que se supone que tenía que haber ayudado a montar la empresa...

Los que nos tenían que haber empujado, aún los estamos esperando. Todo ha sido con ayuda de nuestras familias, y préstamos al Banco. La ayuda que tenemos, gracias a que estamos dentro de una Escuela de Empresas, pues el asesoramiento técnico, el apoyo moral, el aguantarnos allí día a día, ha sido la Escuela de Empresas y la UPE de Coín.

Ha sido ayuda de instituciones municipales.

Sí.

¿Conocíais las ayudas, subvenciones, etc.?

Sí las conocíamos, y aparte tenemos una persona allí en la Escuela de Empresas, la directora, que es la que nos ha asesorado en el tema, y es la que nos ha ido buscando dónde podíamos encontrar, si teníamos que tirar por un sitio, por otro...

Tú tienes una formación en Empresariales. Una persona sin esta formación o similar, ¿crees que hubiera podido hacer esto?

Sin la ayuda de una persona como la directora, yo creo que no. O de alguien que esté especializado en el tema. Precisamente hay un muchacho en Coín que quiere montar una panadería, y en tema de papeleo está perdido, él dice que no se siente capaz de enfrentarse a una Administración, el 'Edificio Negro', no se ve capaz. La ayuda de alguien especializado es muy importante, de una institución o de alguien especializado.

Entonces ¿qué instituciones son las que os han ayudado?

ADL, UPE (Unidad de Promoción de Empleo), Escuela de Empresas. La UPE es del Ayuntamiento, y la Escuela ahora es de la Junta, empezó siendo de la Junta en parte, y parte del Ayuntamiento; me parece que ahora es toda de la Junta. Luego por el IAM no hemos solicitado nada, pero hemos participado en seminarios, la Casa de Comercio...

¿Y el Vivem?

Eso es más reciente. A nosotras ya nos ha pillado con todo montado.

En cuanto a las ayudas y subvenciones, para optar a ellas, ¿habéis tenido que hacer carambolas por los requisitos...?

La verdad es que cumplíamos bastantes requisitos: jóvenes, ser mujeres, menores de 35 años, desempleadas.

Me has dicho que la Escuela de Empresas os ha informado en todo momento de ayudas y demás. Pero, en general, ¿crees que hay buena información sobre estos temas?

Yo no sé cómo será en otros pueblos ni en la capital, pero en Coín, el tema de las ayudas y dar información al público, es bastante bueno, funciona muy bien.

¿Qué puntuación darías, de 1 a 10, a los quebraderos de cabeza que conlleva el montar y mantener una empresa?

El máximo. Hace falta tener muchas ganas, de lanzar un proyecto como éste, porque al principio estás ilusionado, es algo novedoso y te lanzas a por todas, pero tienes que mantenerte y seguir en la brecha. En cuatro años te da tiempo a que te baje la moral, que te suba de nuevo... Necesitas muchos ánimos, muchísimas ganas.

Me has dicho que empezasteis siendo cinco.

Éramos cinco, dos muchachos. Y claro, cada uno ha ido buscando... como esto no es una cosa en la que el dinero venga de un día para otro, nosotras estamos ahora mismo, se puede decir que estamos de subsistencia, pagando préstamos, seguros sociales, la materia prima... no tenemos un sueldo. Es difícil de aguantar, porque yo por ejemplo vivo en casa de mis padres, y no tengo problemas. Mi compañera se casó, su marido trabaja, y entonces, más o menos... Lo que estamos intentando es lanzar esto, ya le veremos el fruto.

Pero, ¿para los chicos era diferente?

Es diferente, ya van buscando otra cosa. No podían esperar porque cada uno tenía sus cosas, y querían ganar dinero, el trabajar sin ganar dinero les aburrió.

Los que abandonaron la empresa, ¿cómo recuperaron el dinero invertido? Supongo que estará contemplado en los estatutos.

Lo van recuperando poco a poco, conforme vamos teniendo beneficio, se les va devolviendo, tenemos hasta cinco años para devolver el capital de los socios. Los estatutos lo contemplan así.

Pero por ejemplo, si en lugar de recuperar el capital de esa manera, el socio que se va decide vender su parte a otra persona, ¿se puede hacer?

Yo creo que sí.

Imagino que preferiréis que se quede en los mismos socios.

Claro, eso es lo ideal. Lo suyo es que se quede siempre en la empresa, vendérselo a alguien de fuera.... Porque una cooperativa, la filosofía es socio-trabajador, que tiene que aportar su trabajo. Entonces tú se lo vendes a alguien pero si se va a meter en la empresa a trabajar.

¿En caso de disolución, qué medidas hay en los estatutos?

No sé exactamente, porque sé que está en los estatutos, pero no me los sé de memoria. Imagino que se vendería la maquinaria, todo, y se repartiría entre los socios.

Te iba a preguntar por las nuevas generaciones, pero vosotras mismas ya sois nuevas generaciones, no tendréis ni hijos...

Bueno mi socia tiene un hijo, de 6 meses...

La contabilidad, contactos con la Administración, marketing... ¿lo lleváis vosotras o tenéis alguien...?

La contabilidad nos la lleva la directora de la Escuela, en servicio gratuito de la Escuela.

Desde que se os ocurrió la idea hasta que se montó, ¿cuánto tiempo transcurrió? ¿qué hicisteis mientras tanto (estudio de mercado, búsqueda de clientes, proveedores, local...)?

Seis meses desde que se fraguó la idea, que fue en mayo/junio del 95, y comenzamos la actividad desde el 96. Bueno, a trabajar realmente, a producir y a lanzar el producto, al año. Pero en enero del 96 comenzamos en la Escuela de Empresas, pidiendo presupuesto, adecuando la nave, para empezar a producir en junio. Desde enero, buscamos clientes, dónde se podía lanzar el producto, cómo se podía hacer, buscando proveedores, la maquinaria, tuvimos que ir hasta Murcia para comprar la olla grande, la caldera la conseguimos en Málaga... Todas esas cosas las estuvimos mirando desde enero hasta junio, que se organizó todo.

¿Hicisteis algún estudio de mercado?

Sí, se realizó con nuestros datos, lo realizó la directora de la Escuela.

Los inicios fueron muy duros, aún hoy no tenéis beneficios...

Todavía estamos cubriendo deudas, proveedores, materia prima... todavía estamos trabajando para pagar. De hecho los dos chicos se han ido porque no tenían una forma de subsistir.

¿Creéis que la cosa cambiará pronto?

Apostamos que este año va a ser el nuestro. De hecho estamos abriéndonos al mercado, estamos lanzando ofertas a los hoteles, ofertamos los botes pequeños a los hoteles como desayunos, y ya tenemos algunos hoteles de clientes.

¿Y cómo habéis contactado con los hoteles?

Es muy difícil contactar con los hoteles, porque el que te reciban, el conocer a las personas adecuadas, es muy difícil. Precisamente, estos dos han sido ellos los que se han puesto en contacto con nosotras, y estaban muy interesados. Nos conocían de acudir a ferias de muestras. El acudir a ferias de muestras es muy interesante, viene mucha gente de tiendas, de sitios, que te van conociendo.

¿A qué ferias vais?

Este es el quinto año que venimos a FEMMA, empezamos como emprendedoras, no teníamos nada absolutamente, y desde entonces. Ibernatura (en Renfe) un par de años; en la Feria de los Pueblos; también hemos estado en diferentes ferias de los pueblos que se han organizado en Vélez Málaga, Fuengirola, Mollina, un encuentro de juventud... Es fundamental ir a ferias, se recoge información y contactos.

Empezasteis desde el principio como cooperativa.

Era uno de los requisitos de la Escuela de Empresas.

¿No empezasteis primero como taller o algo parecido para tantear el terreno?

No, directamente como cooperativa.

¿Cuáles son las ventajas de ser cooperativa?

Económicas, fiscales... Lo que pasa es que también es más complicado porque los socios tienen todos los mismos derechos, surgen las fricciones... Nosotros no hemos tenido problemas porque somos pocas, pero las cooperativas tienen fama de que no se llevan bien, o que se rompen muy fácilmente, porque hace falta hablar mucho las cosas.

El compromiso del socio pasa por trabajar muchas horas, no sólo de producción, sino de gestión, de pensar, improvisar... horas de trabajo que no son contabilizadas como tal. Si las contabilizarais, no sería rentable, por ejemplo que las realizara un trabajador en lugar de un socio.

No traería cuenta, para nada. Nosotros no tenemos fines de semana, es lo mismo que una empresa propia, tú no tienes fines de semana, no tienes noches, no tienes días de fiesta, estás día y noche volcado en la empresa. Es lo que decimos nosotras, que nos falta el saco de dormir y quedarnos allí por las noches.

Vosotras, ahora mismo, como no podéis disponer de un sueldo, lo que hacéis es repartir beneficios.

Si surge algo, pues sí lo repartimos, pero no tenemos un sueldo, para nada, y ni beneficios que repartir, ahora es todo cubrir gastos.

Trabajadores deduzco que no tenéis, porque me has dicho que las tres lo hacéis todo.

Exacto.

¿Tenéis el mismo ritmo de trabajo todo el año, o hay épocas más fuertes...?

Al trabajar con fruta de temporada, en la naranja trabajamos la naranja, cuando la fresa, la fresa, en navidades trabajamos la carne de membrillo, los bombones, la jalea... En verano a lo mejor, que en junio termina la ciruela, ya hasta septiembre a lo mejor que empieza el melocotón, está la cosa más tranquila, se para todo, las ventas y la producción.

En el momento en que necesitéis más mano de obra y podáis permitirlos, ¿os habéis planteado la cuestión de emplear trabajadores, o preferiríais que fueran socios?

Nosotros preferimos socios, nos interesa más por el tema de las horas y de verse implicado en la empresa. Una persona que sea socia va a estar más comprometida e implicada que un trabajador, que va a exigir su sueldo y sus horas. Hace falta gente que se implique realmente como estamos nosotras.

En cuanto al volumen de facturación, vosotras estáis ahora mismo para cubrir gastos, pero más o menos el volumen de este año...

Me has pillado fuera de juego, porque estoy con la directora de 'pelea', intentando las dos reunirnos para hacer cuentas, y ni yo tengo tiempo para disponer... ni ella tiene toda la información, que se la tengo que dar yo. Lo que te puedo decir que ahora mismo es para cubrir gastos.

En cuanto al local...

Ahora mismo es cedido por el Ayuntamiento, pero en enero empezamos a pagar un alquiler.

La maquinaria... para lo que es vuestra actividad, ¿crees que se necesitaría una mejora? Es decir, mejorar siempre se puede, lo que quiero decir es si hay algún aspecto de debilidad...

Siempre se puede mejorar, pero en la línea que nosotros trabajamos, que es una línea artesanal, es un producto elaborado prácticamente a mano, la maquinaria que nosotros tenemos es la esencial para cocer el producto, pero luego el pelado, el troceado... el etiquetado... Estas etiquetas las mandamos hacer, pero estas otras las sacamos nosotras por impresora.

Como hay máquinas que también etiquetan...

Sí pero sería una línea muy grande de producción la que haría falta para una etiquetadora, ahora mismo con lo que producimos, da tiempo a hacerlo a mano.

Si la cosa va a más, a gran escala, tenéis pensado meter maquinaria como etiquetado...

Nosotras lo hemos hablado, y siempre procuraremos mantener la filosofía artesanal, pero dependiendo del volumen de producción, que nos exigieran, pero vaya, mano de obra siempre hay, y gente con ganas de trabajar...

En caso de ampliación, vais más en la línea de...

De puestos de trabajo. Es que la maquinaria... la cosa ya cambiaría, nosotros vamos a intentar mantener el estilo, por ahora mientras podamos...

Ahora vamos a hablar de las mujeres, de sus cargas familiares, domésticas, que el hombre no tiene... ¿tú piensas que eso puede tener complicaciones a la hora de trabajar?

Pues sí, puede ser complicado. Se refleja en una de mis compañeras, que está casada y tuvo en mayo un niño, antes estaba más suelta, tenía más disponibilidad, podía venir a estos sitios, ahora está aún dándole el pecho al niño, no puede moverse con la misma facilidad. En el momento en que ya se pueda separar un poco, sí..., pero cuesta más trabajo, ya es la responsabilidad de un hijo, de un marido, de poner la comida.

Entonces, ¿la doble jornada es una desventaja?

Sí, también dependiendo de qué hombre te toque. Por ejemplo mi socia tiene un marido apañado, tiene ayuda a la hora comer, de la casa, pero hay cosas que no... por ejemplo darle el pecho. Las labores domésticas las comparte con su marido. Pero luego otro tema, el tema del niño... es inevitable.

¿Tú vives con tus padres?

Yo vivo con mis padres. Dependo de ellos hasta que gane dinero.

El radio de acción de la empresa... ¿va más allá del pueblo?

Estamos por la comarca, por la zona de Málaga, Fuengirola, Marbella, San Pedro... incluso tenemos puntos de venta en Granada...

¿Tenéis puntos de venta?

Sí, estamos trabajando para una franquicia que se llama 'Paladares andaluces', pues ahí estamos dentro de los restaurantes que esa franquicia va abriendo, y es un escaparate, porque comen y pueden comprar productos de calidad.

¿Y cómo los conocisteis?

Llegaron a nosotros también a través de ferias de muestras, una degustación en Erosky fue, llegó el gerente, cogió la tarjeta y luego se puso en contacto con nosotros. También tenemos una quesería en Almería, tienen una tienda, y con la carne de membrillo, el queso es el complemento ideal, se está vendiendo muy bien. Llevamos poco tiempo, desde mayo, y tiene mucha aceptación.

Entonces vendéis mucho fuera del pueblo.

Se puede decir que sí, la mayoría es fuera del pueblo. Incluso en el pueblo de al lado, tenemos una empresa, El Colmenero...

¿El Colmenero de Alhaurín?

Sí. Pues nosotros le vendemos la carne de membrillo y la mermelada en exclusiva para que la venda en sus tiendas.

La comercialización, ¿tenéis alguien que os represente o lo hacéis vosotras?

Nosotras, el 'boca a boca', el visitar tiendas... Vamos a las tiendas, presentamos el producto, les dejamos unas muestras del producto, y volvemos a ver qué tal les ha ido.

Vosotras trabajáis mucho por encargo, tenéis la franquicia, luego lo de los hoteles... ¿acordáis previamente el pago...?

Se acuerda el precio.

Los planes de futuro, me has dicho que lo de ampliar el negocio, procurando que no sea con maquinaria.

Ahí va.

Los clientes los estáis buscando constantemente.

Ahí va.

¿Diversificar?

Nosotros siempre intentamos que todos los años aparezca un producto nuevo. Empezamos con mermelada solamente, luego ampliamos con la carne de membrillo, el dulce de manzana, las delicias otro año, la jalea este año... Tenemos pendiente el fabricar más cosas relacionadas con la fruta, ya lo que es conservas. Porque Coín es una zona con mucha fruta, y es una pena que no se aproveche.

Yo me refería a otro tipo de actividad, por ejemplo hacer comidas.

Nos lo han planteado, más que comidas, a lo mejor, todo lo relacionado con la conserva, hacer pisto, conservas de verduras... tenemos una olla, haría falta un autoclave... Pero está pendiente, no se descarta.

¿Hay algo que os cree malestar de cara al futuro? Por ejemplo una competencia desleal, o que el producto se basara demasiado en algo poco seguro, como puede ser el turismo... algo que en el futuro pueda daros problemas.

Susto no tenemos por el lado de los productos naturales, porque hay un mercado muy grande que se está abriendo cada vez más, y ahí estamos nosotras abriéndolo. En cuanto a la competencia de gente que no esté dada de alta, por ahora no ha ocurrido eso, aunque hay una empresita, El Cobertizo, que son una de mis alumnas, de Sayalonga, están empezando y están como emprendedoras, a lo mejor no están dadas de alta todavía, tanteando el terreno... pero eso yo no lo considero competencia desleal, están abriéndose mercado. Luego, competencia de otras zonas con manos de obra más barata, nosotras trabajamos algo exclusivo, natural y que no hay en otras zonas, y son los productos de nuestro pueblo, entonces otros podrán hacerlo mejor o peor, pero nunca igual porque el producto no es el mismo, la materia prima.

Ahora vamos a hablar un poco del entorno, de la acogida a vuestra empresa.

Cuando empezamos con la idea, a todo el mundo en la zona le pareció espléndida, porque en Coín siempre ha habido mucha fruta, pero nunca había habido alguien que creara una fábrica de transformación. Hace treinta años hubo intentos de hacer una fábrica de zumos, incluso se compró maquinaria... pero no salió a la luz, no se llegó a fabricar. Después de eso, ha sido nuestra fábrica la pionera en Coín, de transformación agroalimentaria.

Entonces no hay otras empresas del mismo tipo...

Ahora mismo no.

¿Crees que con la demanda de vuestra zona hay suficiente para ampliar, o necesitáis hacerlo hacia fuera?

La tradición aquí es desayunar a base de aceite, de chacina... La mermelada es un producto que se consume más bien en el norte de España y el extranjero, entonces habría que enseñar a la gente... Es difícil. Yo creo que nuestro mercado está desde el norte hacia arriba. Aquí se picotea, la gente que le gusta la mermelada y la consume, pero no en las cantidades que a nosotros nos gustaría.

Entonces esa limitación, vosotras la vais a afrontar de cara al exterior.

Exactamente.

La materia prima la compráis en la zona.

El 90 % de la fruta es de la comarca, de la zona de Coín y Valle del Guadalhorce: la naranja, la mandarina, el limón, la ciruela, el melocotón (de Coín, y cuando nos hace falta, el melocotón de Periana), la fresa... empezamos con fresa de Huelva, pero encontramos una fresa en Algarrobo, que es exquisita, es pequeñita, con aroma, con sabor... siempre estamos con fruta de la zona, como mucho de la provincia.

Las etiquetas las hacéis en parte vosotras, y en parte las encargáis. ¿Dónde os las hacen?

En Málaga.

¿Hay alguna actividad del entorno que se beneficie de vuestra empresa?

Los agricultores y los almacenes de fruta. O el distribuidor del azúcar, que es de Coín. El tema de los envases tenemos que salir fuera de la provincia, en Murcia los tarros de cristal, el cartonaje en Córdoba.

¿No habéis encontrado en la provincia?

Sí, pero con un precio mucho más caro que fuera, que es donde realmente hay más cultura de hacer este tipo de productos.

En la zona me has dicho que hay servicios a las empresas, marketing, publicidad, asesorías fiscales...

Incluso hay empresillas de publicidad, de diseño, dentro de la Escuela de Empresas, hay una de diseño. Nos han hecho alguno de los trípticos.

¿Qué dificultades tuvisteis que vencer?

Económicas aún las sufrimos. Burocráticas, con el tema de las subvenciones, todavía está coleando, pero la Escuela de Empresas nos ha facilitado mucho, sin problemas. De formación, todo lo que te he contado de los cursos. Incluso dentro de la Escuela de Empresas se imparten constantemente cursos de calidad, de Internet, siempre nos están reciclando.

¿Otro problema que se te ocurra?

Ser mujer en el mundo de los negocios. Y más en un tema de llevar un maletín, y presentarte en una gran superficie y enfrentarte a un gerente, a un director. Te encuentras con el escepticismo,

un cachondeo... eres la niña, esta niña que viene con las mermeladas, no nos toman en serio. Eres mujer y eres joven.

Eso puede llegar a frenar.

Nosotras para adelante, estamos para eso.

¿Perteneceís a alguna federación?

Estamos dentro de la AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios) de Coín.

¿Qué servicios os proporciona?

Informarnos sobre todas las actividades que se hacen en el pueblo, sobre la Cámara de Comercio en Málaga, las actividades que se organizan en la comarca, los cursos que se imparten y que imparten ellos... También a la hora de las dudas, estamos allí y nos atienden en cualquier momento.

¿Es fácil asumir proyectos comunes? Antes hemos hablado de la cultura del diálogo, ¿has visto problemas, roces, en gente que conozcas...? Por aquello de que en las cooperativas no hay una cabeza que decida.

Hay una cabeza, pero siempre se decide por consenso, lo que decida el grupo. En Coín tenemos una tradición muy fuerte de cooperativas, el ejemplo de pueblo cooperativista. No solamente agroalimentaria, que la nuestra es la única. Pero textil, hay dos ó tres muy fuertes de mujeres. Es la fábrica Eva, y la Fuensanta. Son dos fábricas que una tiene cerca de 400 mujeres, y la otra 300 más o menos. Son la mayoría mujeres, trabajan algunos hombres, pero la mayoría mujeres. Hay varias cooperativas de aluminio, de madera... Hay mucha tradición. Y los roces, habiendo una cabeza que dirija un poco la idea de todo el grupo... cuando hay mucha gente, no se puede poner de acuerdo a todo el mundo, hace falta alguien que dirija un poco, siempre buscando lo que se cree mejor para el grupo, y que lance la empresa.

En cuanto a la doble jornada, ya antes me has hablado de ello. Me dices que tú vives con tus padres. Pero tu compañera tiene su propia familia, y su marido...

Cuando llega de trabajar, si ella está con el niño, él está poniendo la comida o lo que haga falta.

Quizá porque son jóvenes generaciones.

No te creas, hay gente mayor que también son competentes, yo tengo amigos que también... la verdad es que me muevo en un ambiente en el que los maridos son... si uno está haciendo una cosa, el otro otra, si uno tiene que ir a estudiar, se compagina lo que es el cuidado de los niños y el de la casa. Tengo una amiga que está estudiando, y él se encarga de los niños, ella deja la comida, y él da de comer a los niños, hace lo que tenga que hacer. Depende de la cultura...

¿Qué hay en ese sentido en Coín?

Hay de todo.

¿Tus padres?

Mi padre es que es un pedazo de pan, es una persona que está en la casa y no le importa... sus niñas son sus niñas, y si se tiene que poner a hacer cosas, las hace.

¿Hay guarderías? Servicios que alivien las cargas domésticas...

Precisamente la cooperativa Eva, tiene un servicio de guardería para las trabajadoras, lleva cerca de 20 años con la guardería, prácticamente desde los inicios. Luego hay bastantes guarderías, porque en Coín hace mucha falta, ya que hay bastantes mujeres que están trabajando en las fábricas, y aunque esté la familia, las abuelas, hace falta. Hay seis o siete guarderías en el pueblo. La guardería en el pueblo es imprescindible, porque la mujer trabaja tanto o más que el hombre.

¿Tu compañera tuvo que dejar de trabajar en el embarazo?

Estuvo trabajando hasta días antes del parto. Y el verano, como de todas formas baja la producción, le ha permitido estar más tiempo con el niño, ahora trabaja, sube a su casa a darle el pecho y vuelve, eso es lo que hay.

¿Tienes tiempo libre?

Ya me he planteado que los fines de semana son míos, hay que cortar por lo sano porque si no, nunca se termina ni en un sitio ni en otro, no es vida para uno. Si tenemos que trabajar hay que trabajar y no hay fin de semana, por ejemplo ahora con FEMMA, aquí estoy todo el fin de semana. Si la cosa está más flojita, pues la tarde del sábado y el domingo, lo dedico a ir al campo... porque yo tengo más libertad que mi compañera, yo vivo con mis padres y no tengo las mismas responsabilidades que ella. Mi compañera, los fines de semana lo deja para el niño, para lo que no ha podido hacer en la semana...

65) RURALCIBIS
Junio de 2001. Coín.
Inés. 26 años.

La entrevistada y sus socias se dedican principalmente a la gestión de casas rurales, actividad que compaginan con la Oficina de Turismo del municipio, de la que son responsables.

Háblame del origen de esta actividad.

Las dos y otras más, estuvimos en una Escuela Taller de turismo rural, estuvimos dos años, y después de los dos años decidimos montar la asociación y empezar a llevar el tema de casas rurales. El Ayuntamiento nos ofreció las prácticas de la Escuela Taller, hacerlas aquí en la Oficina de Turismo. Y cuando terminamos seguimos aquí llevando la oficina y todo lo relacionado con el turismo.

¿Qué es lo que hacéis desde el punto de vista turístico?

Llevamos dos cosas independientes, por un lado llevamos casas rurales, nos ponemos en contacto con propietarios y les ofrecemos gestionarlas, les ofrecemos lo que es la agencia de viajes, nosotros les ofrecemos los clientes, los recogemos, los llevamos, los propietarios no tienen que hacerse cargo de nada, si hay algún problema los clientes vienen en busca nuestra. Por otro lado llevamos la Oficina de Turismo con el Ayuntamiento, tenemos un contrato con ellos. Llevamos la oficina, y si por ejemplo hay una feria de muestras, la organizamos nosotros.

Sois asociación.

Sí.

Sólo lleváis alojamiento, ¿no lleváis nada de oferta complementaria...?

No.

¿Cuánto tiempo lleváis?

En el 97 empezamos la Escuela, terminamos en junio del 99. Pero la asociación está montada desde el 98, y entonces fue cuando empezamos aquí las prácticas y empezamos a llevar lo de las casas rurales.

¿Cuáles fueron las motivaciones?

Pues, la verdad es que estábamos en el módulo de turismo, nos ofrecieron eso, y lo cogimos. Porque con la titulación ésa que teníamos, si vamos a otra parte a buscar algo relacionado con el turismo, el que llegue con la Diplomatura, se lo lleva.

Con arreglo a vuestra formación, esto era lo que podíais hacer.

Sí.

¿Habéis hecho algún otro curso?

Hemos hecho cursillos sueltos que hemos visto interesantes, como uno de Internet para PYMEs.

¿Alguna subvención?

Nada. Al principio éramos más, los ocho que estábamos en la escuela, ahora mismo somos cuatro. Tres chicas y una de apoyo. Poco a poco, con lo que vamos ganando con las casas y aquí, nos vamos autofinanciando. Al principio entre los ocho poníamos una cuota.

¿Qué dificultades habéis encontrado para la gestión?

El tema de la competencia, que Coín no es muy grande, y había otra empresa consolidada en el tema de turismo rural, y él se consideraba un poco el dueño de este tema, hemos tenido un poco de rífi-rafe.

¿Tenéis casas compartidas?

No. Este hombre quiere exclusividad, no les deja trabajar con nadie más, y a nosotros no nos importa.

Las casas son sólo de Coín...

No, tenemos también pueblos de alrededores, como Monda, Álora, Cártama... vamos cogiendo la zona del valle, principalmente en Coín.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que conlleva iniciar y mantener un negocio?

La verdad es que hay algunos momentos en que vas fatal. Como no depende sólo de ti, por ejemplo, está el cliente, está el propietario, y tú en medio. Tú tienes que solucionar los problemas.

Cuando tenéis una casa, ¿vais vosotros o vienen los propietarios?

Muchas veces vienen las personas. Aquí tampoco las personas, los propietarios son de 40 años en adelante, y no están muy concienciados de lo que es el turismo rural, se creen que el cliente se va a quedar en la casa y no se le puede echar. Es un problema que tenemos. Pero normalmente vienen ellos, porque aunque tú se lo propongas al propietario, es difícil convencerlo, entonces quien viene es quien está medio concienciado. Una vez que vienen, nosotros vamos y vemos la casa, le echamos fotos, hablamos de qué dinero quiere sacar por la casa, que algunas veces no saben, y otras lo tienen muy claro. Nosotros le sumamos nuestro porcentaje a lo que él quiere obtener, y le decimos el precio de cara al público, para que todo quede claro. Luego con los clientes, te llaman y te preguntan, pero hasta que no tengamos un tanto ingresado, no le damos conformidad al propietario, y entonces le damos un papel con la fecha de ocupación. Y cuando llegan los clientes, nosotras nos encargamos de recogerlos y llevarlos.

¿Tenéis algún criterio de calidad respecto a las casas?

Como empezamos de la manera que empezamos, el hombre de la otra empresa, se puede permitir seleccionar, y él se puede coger las casas mejores. Aquí nos llegan casas también de un nivel más bajo, y nosotros le tenemos que decir que no le podemos garantizar los mismos precios que otra casa en mejores condiciones, y que poco a poco la vaya mejorando. Hay algunos que sí, otros no reforman la casa porque para ellos es la mejor. Nosotros siempre intentamos que el cliente vea fotos o la casa, para que no se lleve sorpresas.

¿Alguna vez os habéis planteado dejarlo?

Alguna vez sí, por los quebraderos de cabeza, dices 'me voy a cualquier empresa, y me pagan un sueldo, fuera problemas'. Porque aquí hay una que es la que está mayormente de guardia, y

no tiene un horario. En la Oficina tenemos un horario, y para el tema de las casas tenemos un móvil, la que lo tenga en ese momento (nos vamos rotando cuatro ó cinco meses), es la que tiene que estar más de retén y pendiente por si hay un problema.

¿Qué os ha hecho continuar?

Porque esto lo hemos hecho nosotras, nace de nuestro esfuerzo, de nosotras mismas. Lo has levantado tú y estás luchando tú por ello.

¿Habéis hecho estudio de mercado...?

En la escuela hicimos algo, búsqueda de mercado, cómo captar los clientes, un plan de viabilidad de la empresa... dónde captar los clientes según si era para un fin de semana, un mes...

¿De dónde os vienen los clientes?

Trabajamos con una empresa en Asturias, y nos mandan muchos clientes. Ellos recogen clientes de todos los sitios, y nos traen muchos de Madrid... y de esa zona.

¿Cómo contactasteis con esa empresa?

Fue en un intercambio, un encuentro de agencias, empresas, y los mayoristas, y hacían un intercambio. Ruralia contactó con nosotros mediante aquello. Los fines de semana y temporadas cortas viene gente de más cerca, y los períodos más largos, verano, Semana Santa... viene más gente de fuera. De ámbito nacional e internacional.

Y los extranjeros, ¿también por la empresa de Asturias?

Últimamente de todo, porque nos están viniendo por parte nuestra, tenemos una página web, y también tenemos casas dadas de alta en la Junta.

¿Qué medios de comercialización tenéis?

La página web, unos folletos que los mandamos a agencias de viaje a principio de temporada (mailings), ferias de muestras también, anuncios en algún periódico... Hemos ido a alguna feria a Granada, y con la Oficina de Turismo llevamos dos años yendo a Fitur, donde llevamos folletos de todas las empresas, no sólo ésta. En FEMMA hemos estado varios años.

¿Os sirve de algo las ferias?

Fuera te sirve de más. FEMMA vas por no dejar de ir, porque la verdad que te interesa más la gente de fuera, porque los más cercanos son para poco tiempo, o te alquilan para cuatro personas, y a lo mejor llegan diez... entonces interesa más los de fuera.

¿Cuándo tenéis más demanda?

Viene más gente en verano, porque julio-agosto, están todas llenas. En Semana Santa y navidades también se llenan.

¿En verano? Tendrán piscina...

Sí, y además viene gente de lugares donde no tienen playa de Madrid... y esto está muy cerca de la playa, en media hora te pones en Marbella.

¿Tenéis últimamente más gente? ¿Veis evolución positiva en la demanda?

Este verano con el anterior, sí. Cuanto más tiempo lleves, más te das a conocer.

¿Os han demandado actividades complementarias?

Alguna, pero no tanto. Al principio nos planteamos ofrecerlas, rutas en bici, a pie... pero vimos que no... por esta zona no tiene mucho beneficio, porque casi todas las cosillas más interesantes, todo el mundo lo conoce y se lo van diciendo.

¿Hay alguna empresa aquí que las trabaje y con la que pactéis o subcontratéis por si algún cliente...?

No. Aquí la única empresa que trata ese tema, se ha ido a la Sierra de las Nieves. Es Viajes Aida, llevan circuitos por la Sierra de las Nieves. Es que tampoco hay rutas consolidadas aquí, para que las puedas ofrecer. A nosotros, a lo mejor con la Oficina de Turismo, nos llegan colegios que quieren conocer un poco la zona, y lo hacemos pero con la Oficina de Turismo. La gente que viene con las casas, la verdad que no... ni a ti te interesa un grupo de cuatro personas, interesa un grupo grande.

Si la actividad es estacional, no podréis tener un sueldo.

Lo tenemos por el tema de la Oficina de Turismo, que nos pagan todos los meses, y con ese dinero vamos manteniéndonos todos los meses. Y con el tema de las casas, al final de año hacemos balance, y cuando hay beneficios, lo repartimos. Si no tuviésemos la Oficina de Turismo, a lo mejor lo habríamos dejado, porque lo que ganamos con las casas no es... tampoco estamos todo el tiempo, pero que entonces a lo mejor nos habríamos buscado otra cosa más estable, y sin calentamiento de cabeza.

Además de las cooperativas, ¿en qué trabajan las mujeres?

Además de los tres supermercados, las dos cooperativas textiles grandes. Y si no, a la Costa, Málaga. Mucha gente está en la Costa limpiando hoteles, porque Marbella lo tienes muy cerca, y se gana un buen dinero. Si tú lo miras por el aspecto económico, a lo mejor te conviene estar en otra cosa. Si lo miras por otros aspectos... yo por ejemplo estoy casada y tengo una niña, y el horario que tengo aquí me viene muy bien. Abrimos a las 10:00, yo dejo a mi hija en el colegio, que está todo el día hasta las 17:00, el día que tenga que venir por la tarde, alguien me la recoge. Y en un momento dado me la puedo traer aquí. Por ese aspecto estoy contenta porque lo puedo compaginar muy bien. Hombre, este año me he tenido que ir cinco días a Fitur, tienes que ir a... pero eso, que sea como mucho un mes al año.

¿Cuánto podéis facturar al año, en lo que es la asociación?

El año pasado fueron en limpio unas 600.000. Fue mejor que ningún año, éste no sabemos hasta que no termine, y todavía nos queda el verano.

Este local es cedido...

Tenemos un convenio con el Ayuntamiento: nosotros llevamos todo el tema de turismo aquí, el ordenador es del Ayuntamiento, la impresora nuestra... entre los dos.

Debilidades, la competencia de esta empresa...

Ya lleva un tiempo más apaciguado. El problema del tema de las casas rurales, es que no hay una legislación específica, entonces tú puedes ofrecer casas rurales sin que estén dadas de alta

como casas rurales, sino como alojamiento rural vacacional. Este hombre, que nosotros sepamos, no tiene ninguna, nosotras sí. Él está consolidado y lo lleva todo más o menos bien, y ahora te viene a exigir algunas cosas que él antes no las ha hecho. Luego él quiere tener un criterio de calidad, que nos unifiquemos para un criterio de calidad, y nosotras no podemos unificarnos a él para eso, porque él tiene las mejores casas, y yo no les puedo exigir que tengan vigas de madera en el techo, cuando él las tiene todas con vigas de madera. Otra ventaja que tiene, nosotras somos jóvenes, mientras que él ya tiene casi 40 años, además son profesores. Entonces a la hora de hablar con los propietarios, a nosotras nos ven jóvenes y mujeres...

¿Habéis tenido algún problema en ese sentido?

No mucho, porque las casas las suelen llevar las mujeres, porque los maridos se dedican a sus trabajos y les dejan a ellas que se encarguen de las casas. Algunas veces no te toman muy en serio, pero las menos.

En cuanto a los planes de cara al futuro...

No se sabe cómo va a ir el tema de las casas con el tema de la legislación. Cuando llegue, te exigirán cosas, si podemos llevarlo para adelante, se llevará, y si no... También nosotras tenemos la Oficina de Turismo, si no la tuviéramos sería otra cosa, a lo mejor una se iría, y una sola no lo puede llevar, porque cuando en agosto te lleguen dos o tres clientes, no te puedes partir y llevarlos a todos. Pues ya se hablaría de otra cosa, mientras tanto, seguiremos para adelante.

Aparte de las casas, no hay ninguna actividad que subcontratéis, lo hemos hablado antes.

Sí, porque por ejemplo la limpieza de las casas, lo hacen los dueños. Cuando llevamos los clientes a las casas, como llevamos la Oficina, les dejamos los folletos de a dónde pueden ir, y ya ellos que hagan lo que vean... La imprenta es de Coín, y el muchacho que nos hizo la página web.

¿Alguna carencia en el pueblo?

Es un pueblo grande, y la capital está muy cerca. Y la Costa del Sol igual. A la hora de arreglar cualquier papel, te vas en el coche en un momento. Luego tiene tres grandes supermercados, un Centro de Salud, farmacias muchas... es la cabecera de la comarca, y a la hora del papeleo, el INEM... todo está centralizado aquí, hay dos institutos...

¿Extranjeros residentes?

Muchísimos, en urbanizaciones y en el campo, que se han comprado un terreno y se han hecho la casa. Hay sobre todo ingleses.

¿Perteneceís a alguna otra asociación?

A nivel de empresa no.

El cooperativismo en Coín...

Sí hay, cooperativas hay muchas. También está la Asociación de Jóvenes Empresarios, que unen a muchos empresarios de diversas actividades.

A la hora de preparar una feria, como la de diciembre...

Eso lo organiza el PRODER. Yo en ese sentido, yo te diría que cada uno tira para lo suyo. Esa feria por ejemplo, es del Guadalhorce y va rotando, pues cada pueblo quiere tirar para lo suyo, y la suya es la mejor. Tenemos la Feria del Limón, que es más local, es una feria de muestras, lo organizamos desde la Oficina de Turismo. Ese día todas las empresas exponen sus productos, e intentamos que vengan de otros pueblos. Este año han venido once pueblos, vienen sus ayuntamientos en representación de sus empresas. Este año es la quinta edición.

Esto que veis como algo habitual, en otras zonas, como Benalauría, es para ellos todo un logro poner a sus gentes de acuerdo.

Nosotras lo estamos montando desde el segundo año, y se va notando, la gente de aquí se va concienciando del beneficio, porque vienen gente de Málaga y de muchos municipios de alrededor. Año tras año va aumentando, porque ven que es útil.

Pues en Benalauría los han tenido que convencer.

66) S.C.A. LA FUENSANTA**Junio de 2001.Coín.****Dolores. 47 años.**

La entrevista ha sido realizada a micrófono cerrado por petición de la entrevistada. A continuación se expone una síntesis de la información recogida.

Loli es la encargada y presidenta de la empresa, una cooperativa que arrancó en 1982. En la actualidad son unas cien socias, todas autónomas, de las cuales seis son fundadoras, incluyendo a la entrevistada. Se dedican al textil, han optado por la cooperativa porque en aquella época este tipo de empresas estaba en auge, y además recibía mucho impulso por parte de los organismos. La elección de la actividad se debe a que todas tenían conocimiento de costura, y en aquellos momentos no había otra alternativa de trabajo más que limpiar en casas ajenas.

La entrevistada controla la cadena de producción, los tiempos, administración (tarea para la que cuenta con la ayuda de una gerente, la cual se encuentra en nómina de la empresa). Su trabajo no es coser, pero si hay mucho trabajo y falta mano de obra en un momento dado, no tiene inconveniente en trabajar con la máquina.

La idea surgió por iniciativa de unas pocas que no querían trabajar en el servicio, y la elección tanto del tipo de actividad como del modelo de empresa fue en parte por mimetismo

En cuanto a cursos realizados por la entrevistada, ha hecho sólo uno de métodos y tiempos.

La experiencia con los organismos es la que sigue: no ha tenido contactos con el IAM, sí con la Junta y con el IFA. Con la primera, concretamente, a través de la Consejería de Industria, que les ha dado la renta de subsistencia, medio millón por nuevo socio; el IFA ha proporcionado ayudas para infraestructura, sobre todo de reducción de intereses en los préstamos. No han recibido ayudas del PRODER.

Los medios económicos iniciales consisten en una aportación inicial de todas las socias, 48.000 pesetas de fondo social. Puntualmente necesitan créditos, aunque dedican parte de las ganancias a reinvertir, de modo que van modernizando la maquinaria constantemente, normalmente con esa parte de los beneficios. Han recurrido a créditos alguna vez, para lo que han recibido las ayudas del IFA en reducción de intereses.

Desde que se les ocurrió la idea hasta que abrieron transcurrieron dos meses, lo que tardaron en gestionar el papeleo. En aquella época contrataron a un asesor, y ahora tienen una mujer que está en la oficina de gerente.

En cuanto a la pertenencia a asociaciones, están en FAECTA desde que ésta empezó, y antes estuvieron en otra federación. No pertenecen a más asociaciones.

No hicieron estudio de mercado, pues desde el principio tenían como clientes a Induíco, Mayoral y Arabesco (de Málaga), clientes buenos por lo que no han necesitado abrirse fuera. Tampoco hacen marketing.

Contratan los servicios de un abogado que no está en plantilla.

Las dificultades encontradas no han sido burocráticas dada la rapidez en abrir la empresa. En cuanto a las económicas, estuvieron seis meses más apuradas hasta ver luz a la cosa, pero nunca dejaron de cobrar un sueldo, lo que hacían era trabajar más horas sin cobrar en esos primeros meses. Ahora cobran las horas extras, las tienen contempladas en nómina.

Sobre los quebraderos de cabeza que supone empezar y mantener un negocio como éste, Loli contesta con un 10. Me ha dado la impresión de que está relajada, lo que hace pensar que en la actualidad han alcanzado un equilibrio. Nunca se ha planteado dejarlo porque les ha ido todo más o menos bien, nunca han dejado de cobrar un sueldo, en los últimos tiempos cobran como mínimo el salario mínimo en el textil, que es de 82.000, pero éste sube por las horas extras, por antigüedad, y otros plus.

Respecto a otros ingresos de la entrevistada, el marido es pensionista de modo que ella aporta el sueldo principal en su casa.

El número de socios asciende a unos cien, incluyendo algunos socios que trabajan como mecánicos y algunos cortadores. Todas las personas que trabajan en la cooperativa son socias. No tienen ninguna actividad subcontratada a domicilio.

Los requisitos para entrar como socios se limitan al aporte del capital social. Si alguien se va, se le devuelve en tres años (antes en cinco), además de lo que se haya aportado de más para invertir, que también se devuelve. No se han planteado la disolución de la cooperativa, porque las cosas van bien, y son cien puestos de trabajo estables. Al principio, se está un par de meses más o menos fuera de la cadena de producción, aprendiendo en una pequeña cadena más fácil, cuando adquieren soltura pasan a la cadena grande. Todos los que han entrado se han quedado (no han prescindido de nadie), salvo los que se han ido por propia voluntad.

Las ganancias consisten en el sueldo mínimo mencionado más horas y antigüedad, y al final de año se reparten beneficios.

No sufren estacionalidad, porque los clientes procuran evitarles los cambios de temporada difíciles distribuyendo los encargos de cierta manera.

El perfil de socios nuevos consiste en que superen el período inicial de aprendizaje. Ahora no hay facilidad para encontrar aspirantes, porque la cercanía de Coín a la Costa y a la capital (tradicionales focos demandantes de trabajadores), permite que la gente trabaje en otros sitios, y suelen decantarse por algo que no sea el textil, tradicionalmente peor pagado (aunque esta empresa es de las que tiene mejores sueldos dentro del ramo). Así, los que pueden se van fuera, además los estudios superiores se han generalizado, lo cual incide en la preferencia hacia otro tipo de empleo. Dados los problemas planteados, no son muy exigentes a la hora de admitir gente nueva.

La infraestructura consiste en un local de 2.000 metros en propiedad, y están allí desde siempre. La maquinaria se renueva constantemente. No tienen ninguna mejora en mente que no puedan hacer, constantemente se invierte. El local no lo van a ampliar porque lo consideran suficiente.

En cuanto al cooperativismo en la zona, la entrevistada opina que hay mucha unidad. En esta zona la situación económica es favorable, de modo que no he preguntado por la necesidad de la unión para mejorar.

Sobre las ventajas del cooperativismo, señala que se basan fundamentalmente en estar trabajando en algo propio, sin un jefe (aunque allí hay una jerarquía); las horas extras se pagan. En este sentido, a veces no quieren ir a echar horas, elemento que considera negativo del sistema.

No existe flexibilidad de horarios, pues hay que trabajar el mínimo de ocho horas, con o sin hijos.

El radio de acción se extiende fuera de la provincia: tienen un cliente de Sevilla y dos de Málaga. Por lo que respecta a la comercialización, no hacen publicidad ni tienen comercial, porque tienen buenos clientes. Por ello tampoco van a ferias.

Sobre la integración en la economía de la zona, las materias primas y el abogado son de Málaga, y los trabajadores son de Coín.

Las únicas debilidades que puede tener es la dificultad en obtener mano de obra, pues no teme la competencia ni tampoco la estacionalidad.

La carga doméstica es interpretada como inevitable, en ésta o en cualquier empresa, pues la mujer es la que lleva las cargas domésticas, aunque se haya mejorado en este sentido. Reflexiona diciendo que no es real la equiparación de sueldos entre géneros, siempre es ella la que gana menos, de modo que si tiene que faltar alguien al trabajo por las cargas, falta la mujer. En esta empresa, hay que avisar dos días antes si se va a faltar, y se descuenta del sueldo.

La facturación anual asciende a 200 millones brutos.

Sobre las ventajas del mundo rural, Loli afirma que Coín tiene lo mejor de los dos mundos, la tranquilidad del pueblo y la cercanía a la capital, por ello el consumismo es muy elevado, y además tiene gran variedad de comercios.

En cuanto a las comunicaciones, las carreteras son buenas y el transporte público frecuente (autobuses cada hora).

67) HOTEL RURAL LOS JARALES**Marzo de 2002. Istán.****Francisca.**

Francisca Merchán es la titular de este establecimiento de reciente inauguración. La entrevistada se decidió por esta actividad ante la insuficiente oferta en alojamientos del municipio.

¿Cómo fueron los inicios?

Abrimos en diciembre de 2001 lo que es el hotel, y el restaurante en agosto. Yo antes trabajaba en lo que salía, he estado de limpiadora, administrativo... siempre eventual, en precario, sin constancia ni estabilidad. Y aquí en el pueblo no había oferta hotelera, ni hotel, ni pensión... y tan cerca que estamos de Marbella, por aquí pasa muchísimo turista extranjero sin saber dónde quedarse, venían para el interior, para la Sierra de las Nieves, y se tenían que volver o quedarse en otros pueblos... Total, que se me ocurrió montar el hotel en una antigua granja de pollos. Sólo dejamos el esqueleto, lo demás es nuevo. Fue verlo y empezar la obra. La motivación fue eso, independencia económica, estabilidad laboral, y que no había oferta hotelera que aprovechara la corriente que venía de Marbella hacia el interior.

¿Qué formación tienes?

Tengo Auxiliar de Enfermería. Pero nada en hostelería, estoy aprendiendo sobre la marcha.

¿A cuánto ascendió el capital inicial?

Fueron 80 millones, y el LEADER II me subvencionó el 20%. Eso iba por puntos, y a mí me dieron más por ser mujer. Me lo gestionó la oficina de la mancomunidad, Dessnienn, que tenía la oficina en Istán.

¿Qué experiencia has tenido con los organismos?

Los políticos no ayudan, no hacen nada. Yo he acabado desengañada, no se ponen de acuerdo, hasta quitaron la oficina de la mancomunidad de Istán. Es un desastre, no hacen las cosas bien, están desorganizados. Primero te animan a que te embarques y te metas hasta el cuello, para luego irse y dejarte con el culo al aire. No dan el apoyo necesario, que no es sólo una ayuda, que en un momento dado te viene bien, claro, pero son muchas cosas más, por ejemplo reduciendo impuestos municipales, o ayudándote con los créditos, asesorándote... yo me he sentido desamparada, y me siento. El Ayuntamiento no apoya, ni da información... a mí me pararon la obra siete meses, hasta me querían demoler, y nada más que para demostrar que podían más que yo, por prepotencia. Luego parece que te perdonan la vida. Yo tuve la iniciativa de proponerles la publicidad a medias, y como si le hablara a la pared. Y lo de las ayudas, mira, los que se benefician de las ayudas son los grandes, los que pueden permitirse mucho movimiento de personal para las subvenciones por contratar gente, los que tienen gran facturación... yo ahora mismo no puedo permitirme el lujo de contratar a nadie, estoy con colaboradores y matándome a trabajar. Sin embargo un hotel grande, mete de golpe a veinte niñas en verano, y se benefician de las ayudas. Eso de impulsar la PYME, una leche te digo yo. La PYME gasta más en papeleo y justificantes, que lo que te dan al final. Y yo me he visto perjudicada también por la subida de los precios de la construcción, el material...

En cuanto a las gestiones para arrancar...

La obra duró tres años. Y tuve que pedir el permiso de obras, los certificados de Industria, de Trabajo, de la Junta..., y en todos esos organismos, te tienes que ir dando de alta.

Veo que has encontrado muchas dificultades.

Todas, las burocráticas que te he contado, y las económicas, que estoy hipotecada hasta las cejas.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que supone abrir un negocio, mantenerlo...?

El máximo. No acabas nunca, las 24 horas, y eso que estoy soltera.

Ya que llevas poco tiempo, imagino que aún estarás en los inicios difíciles.

Acabo de empezar. Pero estoy en un lugar de paso, he tenido miles de clientes en siete meses. Y no me beneficio tanto como podría, porque Estepona no está bien promocionada, ni los pueblos de la Sierra de las Nieves.

¿Tienes otros ingresos?

Nada de nada. Vivo de esto.

¿Has notado, en el poco tiempo que llevas, diferencias en cuanto al ritmo de trabajo?

Estoy ligada al turismo de Marbella, y tengo el mismo ritmo. Ahora empieza la temporada alta, con la Semana Santa. Yo entre agosto y octubre, mucho tirón en el restaurante. Noviembre fue malo, y Navidad muy bien.

¿Tienes alguien en plantilla?

Yo hago de todo: limpio, cocino, camarera, gestiono, busco clientes... Lo que pasa es que todo es imposible. Tengo dos contratados a jornada completa, pero con contrato temporal, porque no los conozco todavía. Los fines de semana meto gente a través de empresas de trabajo temporal. Uno es de Istán, otro de Marbella.

¿Tienes algún perfil establecido para los nuevos trabajadores?

No puedo elegir, porque en hostelería hay poca oferta de mano de obra, en ese sentido me perjudica la cercanía de Marbella.

¿Hay alternativas laborales en la zona?

Aquí todo el mundo vive de la Costa del Sol, tanto en la hostelería como en las actividades ligadas: mantenimiento, jardinería, construcción, los servicios que atienden a todo el sector...

¿Cómo va la facturación en el tiempo que llevas?

No tengo sueldo, yo vivo en el hotel y como en el restaurante. Por ahora, pago los gastos, los sueldos y los seguros.

Háblame de la infraestructura de la empresa.

El hotel está hipotecado, o sea que de momento es del Banco. Tengo 14 habitaciones dobles, con baño, calefacción, aire acondicionado, salón para reuniones, terraza, vistas al mar y a la montaña... y un hoyo para la piscina. Internet todavía no, porque Telefónica no espabila, tengo la línea contratada y todavía no me la han puesto. Quiero construir la piscina, pero tengo que esperar hasta el año que viene, porque no tengo un duro.

¿Cuál es tu radio de acción?

El 50%, extranjeros, el 30% de la provincia, y el 20% nacional.

¿Cómo te das a conocer?

Me doy a conocer a través de octavillas, la televisión comunitaria, Internet con esta página que nos ha puesto la Diputación a las mujeres... por cierto, a las del Servicio Provincial las conocí por medio de Dessnienn. Y no trabajo con agencias porque no tengo dinero.

¿Cuáles son tus planes futuros?

Terminar la piscina, ajardinar todo, trabajar con agencias... Ampliar el local no, porque es grande. Lo que estoy esperando es a tener dinero.

¿Hay algo que te cree malestar, como por ejemplo la estacionalidad?

La estacionalidad la supero con el restaurante. Lo que peor llevo es la falta de capital, y el trabajo tan grande que tengo encima precisamente por no tener dinero para meter a nadie.

¿Cómo han reaccionado en el pueblo con la apertura de tu negocio? ¿te apoyan, les ha gustado...?

Aquí hay mucho recelo y envidias, falta de apoyo. En cuanto a empresas del mismo tipo, hace poco se ha abierto un hotel municipal, con concesión a una empresa privada para la explotación. Y claro, éste sí tiene apoyo del Ayuntamiento, porque es iniciativa suya.

¿Se benefician en el pueblo de tu empresa o de tus clientes?

Mis clientes bajan al pueblo a comprar artesanía, regalos...

¿Hay servicios a las empresas en el entorno?

Aquí no hay de nada, todo en Marbella.

¿Pertenece a alguna asociación?

Estoy viendo, en cuanto me despeje un poco.

Por lo que me has dicho, no parece que haya mucha unidad en la zona.

No, recelos por todas partes, si lo tuyo funciona, es porque el vecino se perjudica, así piensan aquí. Y como tú comprenderás, así no hay manera de que esto se desarrolle, tienes que ir tú sola, y ya está.

¿Cómo está el nivel de vida en el pueblo, los servicios, las comunicaciones...?

El transporte público es malo, una vez al día, pero aquí todo el mundo tenemos coche, porque el trabajo está en la Costa del Sol, y estamos acostumbrados a movernos por nuestra cuenta. Aquí cumples los 18 y te sacas el carné, te vas a trabajar a Marbella y te compras el coche, eso es lo primero que hace la juventud. No hay guarderías, pero es que la natalidad está muy baja. Lo que hay son canguros.

¿Has vivido diferencias salariales de género en tu experiencia anterior?

Yo no la he vivido, yo creo que eso ya está pasado de moda.

68) S.C.A. COCHURA
Noviembre de 2000. Mijas.
M^a Luisa. 57 años.

María Luisa Peláez y sus tres compañeras son socias de una cooperativa ubicada en Mijas pueblo, dedicada a la cerámica artesanal. Se trata de una iniciativa con la que responden a una situación de desempleo, y que ha contado con el apoyo de los organismos locales.

¿Qué función desempeñas en la cooperativa?

Principalmente, todas participamos en el diseño, en la artesanía, nos repartimos el trabajo. Hacemos murales de azulejo, y también tocamos el barro. Todo lo hacemos nosotras.

¿Cómo empezó todo?

Pues mira, estábamos cuatro mujeres en el paro, y en una Iniciativa Local de Empleo, salimos del paro, nos pusimos en contacto con el Ayuntamiento, que nos ayudó mucho porque nos ha proporcionado el local. El local es por una iniciativa local, y luego hacemos trabajos para el Ayuntamiento a cambio de la luz.

¿A quién se le ocurrió la idea?

Hicimos un curso de la Junta, y entonces nos entusiasmó el mundillo de la cerámica, seguimos en cursillos y en clases de la Universidad Popular... llevamos varios años trabajando y perfeccionando, y pensamos que sería una buena idea juntarnos algunas mujeres y formar una cooperativa. Hablamos con un señor que se dedica a organizar esto de las cooperativas, José Morgado de FAECTA. Él fue el que empezó a solicitar subvenciones, y hace un año y unos meses nos constituimos como cooperativa.

Desde que se os ocurrió la idea de hacer la cooperativa hasta que empezó, ¿cuánto tiempo transcurrió?

Medio año.

¿Qué hicisteis durante ese tiempo?

De momento seguíamos en la Universidad Popular, y a movernos, preguntando a Morgado qué podíamos hacer.

¿Habéis hecho algún curso?

Nosotras empezamos en la Universidad Popular, luego surgió lo de la Junta. Me refiero a la cerámica. Yo tuve la oportunidad de hacer dos cursos.

Además de cerámica, ¿habéis hecho algún otro curso, por ejemplo de contabilidad, algo de empresa...?

Yo de tapices, al igual que otra compañera mía, Isabel Vázquez.

¿Y otros cursos?

Manuela y Chuca, pintura y tapices respectivamente.

Todo lo que habéis hecho está relacionado con artesanía, ¿no?

Con la Universidad Popular y artesanía. Nada de ordenadores: pintura, tapices y cerámicas.

Además de FAECTA y el Ayuntamiento, ¿se hicieron otras gestiones para abrir la empresa?

FAECTA fue la que se movió para todo el papeleo de las subvenciones para montar la empresa.

¿Habéis ido al IAM, al Servicio Provincial de la Mujer...?

No. Como Morgado lo movió todo, no tuvimos necesidad de recurrir al IAM.

Montar todo esto tiene algo más que trabajo duro, me refiero al tesón, a la perseverancia, a las preocupaciones... ¿Cómo lo valorarías de 1 a 10?

Un notable alto, hay que poner mucho empeño, mucho amor y muchas horas.

Las ayudas que hay, tanto las que habéis recibido como las que no, ¿se adaptaban a vuestras necesidades, o tuvisteis que hacer carambolas para acceder a ellas?

Sí, perfectamente. El que se movió fue Morgado, fue fundamental.

¿Sois cuatro desde el principio?

Empezamos cinco, y una no quiso seguir. Es profesora y tenía otras ocupaciones.

En el caso de que se vaya un socio, ¿habéis pensado qué se hace con su parte? No sé si esto tiene que estar en los estatutos.

Todo viene reflejado en los estatutos. Hay que devolver la subvención si es que se le ha otorgado al socio, es un poco quebradero de cabeza, un problema gordo. La persona que se va forma parte de los beneficios y de las deudas, y realmente es un lío, a veces hay que recurrir a un abogado. Estamos continuamente asesorándonos.

¿Habéis pensado qué se haría si se disuelve la cooperativa?

Me imagino que el Ayuntamiento recuperaría su local.

¿Y la inversión vuestra?

La inversión nuestra, es que para poder disponer de ella tenemos que estar con el taller un mínimo de tres años. La subvención nos obliga a estar tres años más trabajando.

Me imagino que con la subvención nada más no tendríais.

Tuvimos que poner un capital inicial, cada una puso el mismo dinero, 250.000 cada una.

Desde que empezasteis hasta ahora, imagino que habréis pasado unas rachas más apuradas.

Apuradas al principio sí. Pero gracias a Dios nos van saliendo encargos para empresas, para el hipódromo hemos hecho un mural, tenemos uno que nos van a encargar importante, para una multipropiedad, en fin, murales para casas particulares... estamos contentas.

Vuestros clientes son particulares, organismos, empresas...

Sí.

¿Qué maquinaria tenéis?

Tenemos un horno industrial, muy majo, cortadora de azulejo, laminadora, maquinaria imprescindible.

Aunque todo es mejorable, ¿crees que vuestra maquinaria necesita de alguna mejora, que ahora mismo no se lleve a cabo por falta de capital por ejemplo?

Yo creo que no, porque de momento nos arreglamos.

La maquinaria que tenéis supone un coste importante.

Muy importante. Concretamente el horno, un millón largo, que ya se pagó con la subvención y con el capital inicial.

¿Qué organismo os dio la ayuda?

Europea no. Morgado lo hizo todo.

¿Las labores de contabilidad, papeleo... las hacéis vosotras?

Una gestoría.

¿Cuánto tiempo estuvisteis sin ver resultados, en el aire? ¿Cuándo se empiezan a ver beneficios?

Empezamos ahora a ver beneficio, muy despacito. Pero vamos, siempre con optimismo, y pensar que esto va a subir como la espuma.

¿Repartís beneficios? Porque imagino que no podréis sacar para un sueldo.

No, no llegamos. Nos ajustamos, repartimos cuando hay.

Desde el principio ha sido una cooperativa.

Sí, desde el principio.

¿Cómo se os ocurrió ir a FAECTA?

Nos lo recomendaron en la misma Universidad Popular, Miguel Ángel Florido fue quien nos recomendó a Morgado.

Pero ya sabíais que ibais a formar una cooperativa.

Pues comentando y hablando, nos dijeron que lo más idóneo era la cooperativa porque tenía una serie de subvenciones, que era lo más importante para nosotras. Porque poner un taller propio de otra manera, habría sido carísimo sin ningún tipo de ayuda. Porque los materiales son muy caros, date cuenta que estábamos apuntadas al paro, no es que tengamos necesidades, pero tampoco somos gente pudiente.

Además las ventajas de una cooperativa...

No nos importa estar horas extraordinarias y sin cobrar, cosas que un trabajador no socio cobraría. Ojalá pudiéramos contratar a alguien.

Me dices que si tuvierais más trabajo, no os importaría contratar mano de obra.

Claro, estaríamos encantadas.

¿No preferiríais que entraran como socios, por lo del compromiso?

Sería cuestión de estudiarlo. A mí no me importaría tener un socio más.

¿Hay algunas épocas en las que tengáis más trabajo?

No especialmente. Quizá para montar alguna exposición, ahí tenemos que echar el resto, sábados y domingos, hacer horas extraordinarias...

Un inconveniente de las cooperativas, según las que he entrevistado, es que, como todos son iguales en autoridad, hay que poner de acuerdo a gente con formas de ser diferentes...

Claro, eso es así. Lo que pasa es que nosotras, cada una está especializada en diferentes cosas, una la cuerda seca, otra la sobrecubierta, otra pintar, otra tiene más idea del diseño, nos repartimos el trabajo. Y si tenemos diversidad de opiniones en cualquier cosa, predomina la mayoría.

Lo digo porque se dice que, cuando hay algún problema que no se habla, se acumula el rencor. Hay rencillas..

Nosotras nos llevamos muy bien porque además somos amigas.

Tenéis dominado el tema del diálogo.

Sí, sin problema.

Si alguna vez necesitarais contratar trabajadores, ¿recurriríais al INEM, agencias de empleo, el 'boca a boca' ...?

No sé, pienso que, en este mundillo vas conociendo a gente, echaríamos mano de alguien que trabajara bien y fuera responsable.

Dicen que las mujeres, por aquello de sobrellevar las cargas domésticas, son más responsables que los hombres.

Seguro, estoy convencida. Creo que la mujer es más responsable. Pero a la hora de contratar, ni lo hemos pensado.

Y en el entorno vuestro, ¿hay muchas cooperativas?

Hay una textil, también de mujeres, pero no sé su nombre. En Mijas pueblo.

¿En tu familia hay otros ingresos?

Yo soy viuda, y tengo una pensión de viudedad. Una compañera mía también. Y las otras dos están casadas, una con tres hijas, y otra sin hijos.

¿Le ves alguna intención a las hijas de entrar en la cooperativa en el futuro?

Creo que no, porque concretamente una hija está en Granada estudiando Industriales... le gusta lo que hacemos. Mi hijo es economista, le entusiasma todo lo que hacemos, pero sus caminos van por otro lado.

Tus compañeras que están casadas, si dejaran esta empresa, ¿cambiaría mucho su nivel de vida?

A nivel personal echarían en falta este aliciente, pero a nivel económico no, si esto nos diera a todas para comer...

El radio de acción vuestro, los clientes, ¿son del entorno?

Tenemos clientes de muchos sitios. Murales nuestros han ido a Paris, Alemania, Inglaterra, y a distintos puntos de España.

¿Cómo os han conocido?

A través de la prensa y la televisión. El Ayuntamiento nos ha ayudado, y gente que hemos invitado a exposiciones, les ha gustado y nos han sacado en sus medios. La prueba es que muchos extranjeros vienen con el periódico en inglés. La prensa ha sido muy importante.

FEMMA imagino que también os ayudará.

Ésta tiene menos repercusión en la prensa.

¿Cómo habéis llegado a esta feria?

Por el periódico nos enteramos de la inauguración de FEMMA, y empezamos como emprendedoras. Nos hemos movido, no te puedes dormir en los laureles.

¿Los planes de cara al futuro? Ampliar local, más clientes...

No, tenemos un local espléndido. En cuanto a los clientes, pues sí, tenemos pensado salir a conectar con arquitectos, decoradores, ahí está lo interesante. Lo que pasa es que, de momento es que, aunque vamos trabajando poco a poco, no hemos tenido tiempo de dedicarnos un par de nosotras a movernos. Pero lo tenemos en mente, aprovecharnos del auge de la construcción, y hacer de esto algo auxiliar de la construcción.

¿Hay algo que os cree malestar de cara al futuro? Competencia desleal, de alguien que no esté dado de alta y pueda competir a nivel de precios...

Date cuenta que estamos en Mijas pueblo, y aquello está lleno a tope de tiendas de cerámica, pero es que lo nuestro es completamente hecho a mano, y creo que no sacaríamos un trabajo mal hecho al mercado, nuestra calidad nos respalda (no me gustaría pecar de orgullosa, pero es así). Además, date cuenta de que no hacemos cosas en serie, es un trabajo bastante limitado, y creo que tenemos diseños bastante originales.

Además, como trabajáis por encargo, os ajustáis al gusto del cliente.

Bueno, pero también tenemos que tener un remanente para que la gente pueda elegir, para exponer, etc.

¿Hay alguna actividad del entorno que se beneficie de vosotras? Por ejemplo, la materia prima, ¿de dónde la sacáis?

Tenemos que ir a Churriana, es la más próxima. Le compramos los azulejos, tiene la representación de azulejería en la provincia de Málaga, le compramos el barro, las losetas, el colorante, los óxidos...

¿Perteneceís a alguna asociación?

No.

Cómo compatibilizáis el trabajo en casa y el de la calle?

Bien, porque mi hijo no vive conmigo y yo estoy sola. Pero mi compañera Isabel Vázquez, que tiene marido y tres niñas, le cuesta más trabajo, siempre anda a la carrera. Se quita horas de sueño, porque rinde como la que más, y pone un interés increíble. No le repercute sus cargas domésticas. Se tiene que multiplicar.

¿Crees que un hombre lo podría hacer?

Creo que le costaría trabajo.

¿Tienes tiempo libre?

Los fines de semana. Y mi compañera dedica los fines de semana a las faenas que no ha podido hacer durante la semana.

69) HOTEL MUNTDALUZ**Octubre de 2001. Monda.****Olimpia. 43 años.**

Olimpia es la dueña y gerente del hotel junto a su marido. Ellos son terapeutas, y decidieron iniciar esta actividad como forma de desarrollar una filosofía de vida, basada en la alimentación natural y la vida en el campo. El matrimonio integra una Sociedad Civil.

¿Haces de todo en el hotel?

Tengo una persona que me hace las declaraciones, la documentación... un profesional, una asesoría. Tenemos una chica para la limpieza. Yo cocino, estoy en recepción, atiendo a los clientes, y si hay que echar una mano en otra cosa, pues lo que sea.

Esto lleva poco tiempo abierto...

Vamos camino de seis meses.

Háblame de los inicios.

Compramos el terreno, ya teníamos nuestra idea. Lo que pasa es que esto es bastante costoso. No es fácil, las ayudas no son ayudas, la palabra ayuda no es la correcta. Te aburres para pedir las, lo que te gastas nada más que en trámites... horrible. Y no te sacan de un apuro, y luego cuando te hace falta un apoyo, tampoco. Porque podían también apoyar en otras cosas, por ejemplo para reducir intereses... Que yo sepa, no hay... Aquí no ha venido nadie, y pienso que igual que te notifican para cobrarte, debían llamarte para informar sobre todas las ayudas que hay, cuáles son los tipos de ayudas de las que uno puede disponer para el comienzo de su negocio, para todo... y eso no hay, y debería haber notificaciones. Habrá asociaciones que te lo dicen, pero mientras que tú empiezas, te mueves... ha pasado el tiempo, y nada, porque se supone que en los inicios estás falto de personal, no tienes tiempo para nada, ni personas disponibles para que tú puedas moverte y buscar o mirar...

Entonces las ayudas, pocas y mal.

Es que no es sólo lo que te puedan dar para la inversión inicial, que ya es poco. No es sólo eso, es que un negocio necesita por lo menos dos años que tiene que mantenerse, necesitas créditos, ayudas... una serie de cosas... como una reducción en los impuestos, o un crédito...

Esto era vuestro.

Compramos la parcela, que no había nada. Después estuvimos solicitando los permisos pertinentes, para construir el edificio.

Antes os dedicabais a la hostelería...

No. Somos terapeutas, hicimos esto para hacer... dietas, relax... para aplicar nuestra filosofía de vida. Lo que pasa es que ya tienes que mantener esto como sea, y para lo otro hace falta más inversión, salas de terapia... muchas cosas que necesitan más dinero para finalizarlas. Nuestra filosofía de vida se tiene que complementar con la hostelería para mantener esto.

¿Algún curso que te pueda ayudar a esta actividad?

En ese tiempo yo estaba embarazada, y mi marido entonces hizo un curso de formación de hostelería, pero muy poco, una semana. Luego prometieron que iban a hacer una central de

reservas los de Sierra de las Nieves, que iban a mandar a personal adecuado... pero nada. Al principio había personas que parecían tener mucha iniciativa, que se iban a organizar todo tipo de cosas... Pero desaparecieron esas personas, no sé por qué, no he tenido tiempo de meterme ni interés en saber los problemas internos de ellos. Desde luego, ahora mismo, por lo que sea, no hay nada. Todo lo que se prometió, nada.

Vosotros iniciasteis esto con la confianza de que se iba a generar un ambiente...

Nos crearon ilusiones, de una central de reservas, que el director del hotel al que fueron esa semana en Asturias vendría a darnos una formación, a transformar nuestra mente... una serie de cosas muy importantes. Y al final nada.

Os prometieron un marco en el que vuestra actividad se sentiría arropada, y nada.

Mi marido acaba de estar en la Feria de Turismo de Jaén, todas las comarcas tenían unos folletos, una presentación, una organización... y Sierra de las Nieves no tenía nada comparable. Yo lo que digo es que, no creo que la hayan discriminado en recursos económicos. Eso no puede ser la excusa. Ellos tienen que tomar conciencia de que aquí hay pequeños empresarios, que no tenemos un colchón económico para mantener las pérdidas de tiempo que se están... porque el turismo rural está en apogeo, pero necesita una agilización, porque otros están aventajando terreno, y nada más que te descuides ha pasado un año, has perdido el enganche en una revista, o que un touroperador te coja...

Veis una desventaja comparativa con otras comarcas que están a lo mejor muy cerca...

Eso es evidente, el que se mueva en ferias lo está viendo. Yo ya te digo, Sierra de las Nieves no funciona en este sentido, yo ya no sé la razón, porque no tengo tiempo para meterme en esas cuestiones, si se trata de temas políticos, o lo que sea.

(Le hablo de Carlos Cobas, gerente de la agencia 'Viajes Aida', quien observó el fallo en ese eslabón, los responsables locales. Hay potencial e incluso tejido empresarial, pero falla la labor de la Administración local)

Ya te digo, al principio nos prometieron el oro y el moro, y nada. Te metes en un hotel, que esté presentable, que esté digno, lo que cuesta mucho. Y si ellos tienen que hacer la publicidad, y confiamos en que van a hacer una central de reservas que nos lance, que haga las gestiones... y ahora te encuentras con que no. Esa labor ahora la tienes que hacer tú, y a base de dinero. En Tribuna hacemos una publicidad que nos cuesta medio millón, en el otro, 30.000 todas las semanas por un pequeño anuncio que sale en el Sur, 15.000 en otro que sale en no sé dónde, 37.000 en una revista de Marbella en la que salen todos los hoteles y va a todos los sitios... ¿y cuál es el precio de la habitación, para mantener todo eso, y los empleados, los gastos...? Y después tu agotamiento, además de lo económico, porque tienes que suplir toda la falta de personal que no puedes mantener. Es que esto es un negocio de 24 horas, que supone que cada ocho horas tienes que tener alguien permanentemente, y no lo puedes mantener. Tienes que hacerlo tú, sacar fuerzas de donde no las hay. Y luego vas a la Feria de Jaén, y ves que esta gente no se mueve. ¿Por qué no lo hacen ellos, y los demás sí?

Subvenciones pocas, y tarde.

Han llegado... ya uno se va mentalizando que las subvenciones te llegan cuando te tienen que llegar, pero que no puedes depender de ello. Además te pagan cuando has justificado el dinero.

¿Has pedido crédito?

Claro. Y tú haces un presupuesto para levantar el edificio, amueblar, decorar... ponerlo presentable, y pides el crédito. Pero luego te salen cosas, por ejemplo que tienes que poner esto o aquello contra incendios, o que pongas las cajas fuertes para que te den el permiso de no sé qué... y resulta que tienes que ir al Banco para ampliar el crédito. Y yo lo que quería era un hotel sencillito. Y los carteles en la carretera, que se te va otro millón de pesetas para señalar el hotel... un suma y sigue. Y yo creo que de estos gastos tendría que estar exenta al principio, hasta ver luz. Un ejemplo del apoyo que te digo: la Escuela de Hostelería manda a los alumnos a hacer prácticas, pues debería mandarlos a hoteles pequeños, que estén empezando, en lugar de mandarlos a grandes hoteles que están sobrados. A mí me vendría muy bien tener alumnos de prácticas que me echaran una mano.

El organismo que te concedió la ayuda...

El LEADER. Fue poco. Porque fue a la inversión inicial, a la construcción y al mobiliario, y luego te sale un montón de cosas más. Tuve un problema con la electricidad, me la tuve que traer de un vecino y bajo tierra. Y lo que me han ayudado no ha sido nada en comparación con lo que hemos tenido que desembolsar, que ha sido en total unos 200 millones. Me han concedido 14 millones. No hay ni para el IVA.

Todo a base de créditos.

Y ahorro personal. Cuando tú inicias un negocio, tienes que tener al menos el 25% de la inversión necesaria. De vender propiedades... Y luego se necesita más de los 200 millones, porque surgen imprevistos.

¿Cuánto tiempo pasó desde que se os ocurrió hasta que abristeis?

Seis años. Más que nada por los permisos, papeleo, trámites burocráticos... que ha retrasado y encarecido mucho, porque cuando nosotros compramos esto, la construcción era más barata, subió un 100% en poco tiempo, entonces nos hubiera costado menos. Desde que solicitas hasta que te conceden las licencias, primero pasa por la junta del pueblo, luego por Málaga, después por Andalucía, y por distintas Administraciones, que si Medio Ambiente, Urbanismo... Todo eso además cuesta, porque tienes que pagar proyectos, de los arquitectos...

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que supone iniciar un proyecto empresarial y mantenerlo?

El máximo, y porque no hay más de 10.

Vuestra vida estaba resuelta.

Claro. Súper resuelta, porque tenemos un negocio en Marbella, un herbolario, que sigue funcionando. Esto es por militancia más bien, no por necesidad. Ahora sí es por necesidad, porque nos hemos embarcado en créditos.

¿Habéis hecho algún estudio de mercado...?

No, es que tampoco se puede decir en cuánto tiempo vas a alcanzar las expectativas. Yo sé por ejemplo que este negocio es éxito seguro, pero hasta que lo ves, la resistencia hasta llegar a tener cinco o seis empleados y poder tomarme un día libre... yo llevo siete meses sin descansar.

Ahora no tenéis ganancias.

Nada. Y porque vivimos aquí, que si no tendríamos que pagar una persona de noche. El perro es el guardia jurado. Y comemos del comercio que tenemos en Marbella. De esto ahora no

podemos vivir. Ahora estamos invirtiendo, y medio negocio está en construcción, porque estamos construyendo un salón para reuniones de empresas, que eso es bastante, porque una reunión requiere un salón privado que aún no tenemos, y eso permitiría ganar más.

No te pregunto por la estacionalidad porque lleváis seis meses. Imagino que en verano habéis tenido más movimiento.

Gracias a que los demás estaban llenos, pues los mandaban aquí. Es que también jugamos con la ventaja de estar cerca de la montaña y de la Costa. Hay tanta demanda en la Costa, que los hoteles no se ven entre sí como competencia.

Personal...

Tenemos dos, es una empleada indefinida, por ocho horas al día, con dos días libres. Tenemos otro fijo de mantenimiento.

¿Cómo los seleccionasteis?

Se enteraron de que se abría un hotel, y han traído sus solicitudes. De esa pequeña cantera de solicitudes, hemos tirado. Hemos llamado a las referencias que nos daban.

Encontráis trabajadores con facilidad.

El problema viene en el verano. Ahora vienen a solicitar porque los han despedido en la Costa, pero en verano es un problema, y además en la feria del pueblo, no trabajan. Entonces no sabes a quién llamar. Y luego tienen que tener vehículo para llegar hasta aquí. Entonces son una serie de impedimentos, primero tienen que estar parados de la Costa, después que tengan movilidad y disponibilidad.

El radio de acción, vuestra clientela...

Lo mismo que la Costa, porque nos beneficiamos de la demanda generada por la Costa.

En cuanto a ampliaciones, ahora mismo estáis aún en construcción de parte del hotel.

Sí.

Malestar, la falta de apoyo, todo lo que me has contado, esa soledad en la que os encontráis. Y además los altibajos de la actividad turística. Para contrarrestar esos altibajos, por ejemplo habéis pensado en el salón para reuniones.

Pero eso necesita más dinero, para terminar la construcción y para mantener empleados... es la pescadilla que se muerde la cola. Renta más un negocio como el que tiene Isabel, de la Hostería de Don José, porque es más manejable, no que yo al tener restaurante, me desbordo.

Y estar en el campo, que tienes que traerte la electricidad por ejemplo, lo que ella no ha necesitado.

Estar en Ojén permite salir adelante más rápido que aquí, aparte es más potencial estar en un pueblo, donde la gente va y te ve, que todo el mundo llega, y que aquí no estás a la vista, tienes que venir de paso o venir a tiro fijo. Cuando lleves un tiempo equis, el 'boca a boca', la gente ya te conoce, y esto es un emplazamiento inigualable, pero hasta entonces, el cuerpo tiene que aguantar. Hasta que encuentras el cliente ideal, te cuesta.

¿Eres optimista?

Tengo que serlo.

La comercialización es la que me has dicho antes, prensa, Internet, publicidad, radio, televisión...

Los touroperadores, que de una manera u otra los estás pagando con las comisiones, e incluso alguno te cobra por tenerte en la revista. Todo cuesta mucho, y uno tiene un presupuesto de partida, que se te dispara en cuanto empiezan a salirte... los imprevistos.

¿Ha tenido buena aceptación en el entorno?

Sí. Es que un negocio de estos beneficia un montón en los pueblos, porque a mucha gente que ha estado aquí, le ha gustado la zona, el terreno, a lo mejor ha venido para tres días, se ha quedado encantada con el terreno, y se compra algo para segunda residencia. Y no sólo eso, también los impuestos directos que pagas al Ayuntamiento. Y se benefician los comercios, los restaurantes, las gasolineras, las tiendas de alimentación o de cerámica, el bar... tiene una repercusión enorme, ahí está el progreso, por eso tiene que tener apoyo. Esto estaba quemado, era un terreno quemado, y mira lo que hay ahora, con este hotel... se ven las posibilidades del paraje. Y que está construido de manera que parece pequeño, pero es más grande de lo que aparenta. Y las plantas que hemos puesto, que esto parece un oasis.

Las materias primas son de vuestro huerto. ¿Hay algún servicio del entorno que se beneficie de vosotros?

Los trabajadores, que son de Monda. Los constructores son de Monda, hay muchos millones que se han dejado en el pueblo. Y luego yo tengo aquí los productos de Monda, el aceite, las aceitunas, los roscos. El pan es de Coín. Todo de la zona.

¿Hay servicios a las empresas?

Coín o Marbella, porque Monda no.

¿Perteneceís a alguna asociación?

Una de pequeña y mediana empresa de Marbella, porque en Monda no hay nada. No hay ni cartero, el correo lo lleva un hombre que lleva cinco cosas a la vez. En el sentido que tú preguntabas lo de los servicios a empresas, gracias a que tenemos cerca Marbella y Coín, si no...

La vida en el pueblo, comunicaciones, servicios sanitarios...

Gracias a que estamos cerca de la Costa, porque Monda tiene un médico, pero para una urgencia de noche... nada. Hay guardería.

Si hablamos de cuestiones de género, los roles tradicionales, el reparto de tareas domésticas...

Es una cuestión de educación, que las madres de ahora tendrán que encargarse de terminar de igualar la situación, educando a los niños en la igualdad.

Tienes un trabajador y una trabajadora, ¿qué opinas sobre la eficacia en el trabajo de uno y otra? Es que me han contado que la mujer es más dispuesta.

Yo prefiero mujer trabajadora que hombre. Ella es más abierta, está más para ayudarte, es más comprensiva. El hombre es más frío, más mecánico, aplica sus contratos y sus cosas al pie de la letra. Termina su jornada y no te pregunta si te hace falta algo, se va aunque te quedes sola.

70) HOSTERÍA DE DON JOSÉ**Octubre de 2001. Ojén.****Isabel. 38 años.**

Isabel es dueña y titular de un negocio de hostelería situado en Ojén, al frente del cual lleva casi dos años. Es autónoma, y está al frente del negocio desde el principio del mismo. La entrevistada fue la artífice de la idea y ella la fraguó.

¿Qué haces exactamente?

La limpieza la hace la empleada que tengo, sólo una. Yo me dedico a atender al cliente, al trato personal, a todo lo que se ofrezca, incluso si en un momento dado hay que echar una mano limpiando, pues lo hago.

¿Cómo se te ocurrió la idea?

Yo he estado trabajando en el mundo del automóvil durante diecisiete años, tenía una gran profesión y estaba contenta. Trabajaba con mi marido. Pero tú sabes, cuando la mujer se casa, vienen los niños, se acumulan... oficina, cuidar de niños, casa... llega un momento en que... los niños te reclaman... y aunque tengas ayuda, no te sientes madre. Entonces decidí tirarlo todo por la borda. Fue dicho y hecho. Algo que me permita compaginar... No fue por motivos económicos desde luego, porque en ese sentido yo tenía la vida resuelta. Pero bueno, merece la pena, se nota el cambio en los niños. Y fue un cambio drástico, compré el terreno y construí el hostel desde cero, y aquí estamos, sin tener antes experiencia en la hostelería, pero nos vamos defendiendo.

¿Cuánto tiempo transcurrió desde que se te ocurrió montar un hostel hasta que se abrió?

Un año.

Entonces tus motivaciones no fueron precisamente económicas.

Para nada, mi vida estaba resuelta, mi marido y yo ganando muy bien, tenemos además dos pisos alquilados y una casa rural. Yo es que soy una persona inquieta que necesita moverse, y el cambio fue porque necesitaba atender a mis hijos pero sin dejar de trabajar. La hostería fue la solución porque al residir en el lugar de trabajo, puedo compaginar ambas cosas.

¿Has hecho algún curso relacionado con esto?

Estoy haciendo uno a distancia de turismo rural. He hecho de marketing y demás cuando estaba en la Ford.

¿Contactos con el IAM?

No, porque me he dedicado al hotel, y los contactos que he tenido con instituciones, además de las gestiones para abrir y mantener la actividad, han sido a nivel local, que a lo mejor se ha organizado alguna charla en el pueblo para mujeres, y he asistido como ejemplo a seguir. Pero nada para los inicios.

¿Estuviste tanteando el terreno antes de darte de alta?

He sido legal desde el principio, salvo el bar del hostel, que estuve una temporada sin darlo de alta para ayudar, unos seis meses del principio.

¿Y el capital inicial?

Setenta y cinco millones, de los que me han subvencionado 2 a través del LEADER. Cuando solicité la ayuda me la denegaron en un principio porque había otros proyectos antes, pero uno se retiró y el mío ocupó su lugar, aunque con menos subvención de la que me hubiera correspondido.

¿Hay buena información sobre ayudas?

Es que hay muy buena situación en el pueblo, porque el Ayuntamiento y una sede de Sierra de las Nieves, que está en el pueblo, informa a los empresarios de todo lo que sale.

Gestiones para arrancar...

Mucho papeleo, permisos, licencias... Eso ha sido lo peor para, el único aspecto sobre el que pueda tener alguna queja, pero tampoco para morirte, porque ya estaba acostumbrada a lidiar con organismos, estar de cara al público...

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que lleva aparejado el iniciar un negocio y mantenerlo?

Sólo los seis primeros meses, y por el papeleo, porque necesidades económicas no he tenido, ya que mi marido ha seguido trabajando en la Ford y tengo los otros ingresos. La impresión ha sido muy positiva.

¿Hay estacionalidad?

He notado más demanda en los meses de verano, pero no puedo atender más de las 6 habitaciones que tengo, así que realmente no he tenido más actividad, sino más demanda. Casi siempre lleno. Y ten en cuenta que estoy en un lugar estratégico, con las ventajas de estar a 15 minutos de Marbella, y la tranquilidad de estar en Ojén, con la montaña a un paso y sin el bullicio de la Costa.

En cuanto a número de trabajadores...

Una trabajadora con contrato de tres meses por cuatro horas diarias.

¿Cuál es la facturación anual?

Un millón mensual en bruto.

Respecto a otros ingresos, ya me has dicho...

Además he abierto una tienda en el pueblo con una socia.

Háblame de la infraestructura del negocio.

Local en propiedad. Internet, habitaciones con T.V., bien equipado. No hice más habitaciones por impedimentos de Urbanismo, y por la misma razón no voy a ampliar en ese sentido.

¿Cuál es tu radio de acción?

Inglaterra (por Internet), Francia, Alemania, USA (ahora menos por lo del 11 de septiembre), Dinamarca... también nacional.

¿Cómo comercializas?

Anuncios en prensa, revistas, carteles en la carretera desde Marbella, mis muchos contactos de mi anterior trabajo como comercial, Internet, agencias, y a raíz de ello, el 'boca a boca' por el trato familiar que doy a sus clientes (desayuno con ellos, les despido cuando se van...). La verdad es que tengo muchas ventajas de mi anterior trabajo, muchos contactos incluso con empresarios hosteleros de la Costa, por ello no necesité hacer estudio de mercado propiamente dicho, me limité a sondear entre estos conocidos. Nosotros no nos vemos como competencia por la mucha demanda de la Costa, incluso derivan clientes hacia mí. Yo le doy también mucha importancia al 'boca a boca'. Los clientes satisfechos vuelven y atraen más clientes de sus países de origen.

¿Algún malestar de cara al futuro?

No.

¿Tienes aceptación en el entorno?

Mucha. Hice una inauguración exitosa, vino mucha gente, les gustó... mi percepción de la actitud de los convecinos es buena.

¿Crees que hay unidad en la zona, o más bien hay recelos...?

Es un hecho normal en cualquier lugar, es inevitable. Yo pertenezco a una asociación cultural, que mueve mucho a los convecinos. Es fácil que el ciudadano se una, pero que es más difícil mantenerse, asistir a reuniones, moverse... Pero no nos podemos quejar.

¿El entorno se beneficia en algún sentido de tu actividad?

Yo siempre he tenido una actitud comprometida y concienciada en la idea de generar riqueza. Sólo doy camas y desayunos, entonces recomiendo a los clientes que coman en los restaurantes del lugar, que compren cerámica, que visiten los sitios de interés... en verano les animo a acudir a la piscina de un restaurante cercano... En el mostrador tengo mucha publicidad de comercios y lugares de ocio, una terraza, una discoteca, tiendas de cerámica y de productos alimenticios artesanales... Incluso mi folleto anuncia otros establecimientos. Eso lo tengo muy claro.

¿Hay aquí servicios a las empresas?

Hay de todo, no es necesario bajar a Marbella, y el Ayuntamiento y los organismos locales informan muy bien.

¿Cómo se vive aquí?

Esto está bien comunicado, hay transporte público cada hora, Centro de Salud y educación hasta Secundaria. También hay guardería, y un asistente social que coordina a dos personas para atender a personas mayores. Lo que menos le gusta es la monotonía, sobre todo en comparación con mi anterior trabajo en Marbella.

¿Alguna vez has notado discriminación de género en el tema laboral?

No la he sentido ni ahora ni en mi anterior trabajo. Mi experiencia ahí es muy positiva, aunque sé que no es usual.

¿Cómo ves lo de compatibilizar el ser empresaria y ama de casa?

Es muy difícil. Mi marido me ha apoyado, aunque intentó disuadirme al principio por el riesgo que comportaba dejar mi anterior trabajo por una actividad en la que no tenía experiencia. Pero es un pedazo de pan.

71) TALLER DE ARTESANÍA ALMADAN**Junio de 2001. Ojén.****Francisca. 40 años.**

Francisca Almadán se dedica a la artesanía en el campo del vidrio. Ante las dificultades económicas que para ella entraña ejercer esta actividad en la economía formal, se ha visto obligada a desarrollarla renunciando al reconocimiento jurídico.

Tienes un taller de artesanía.

De vidrieras, no de cerámica.

¿Qué haces concretamente en esta actividad?

Yo soy de todo, administrativa, contable, limpio el taller, hago las vidrieras...

¿Cómo se te ocurrió esto?

Hice un curso de la Junta, entonces me salió un encargo grande, porque yo había hecho mucho para mí. Fue mi marido quien me animó a montar el taller. Yo era administrativa, lo que pasa es que cuando nos vinimos a Málaga, como no tenía trabajo, hacía cursos de informática... y me apunté a éste por apuntarme, me gustó tanto que mira. Fue en el 94. Me compré material porque me pagaron el curso, y me compré herramientas, cristales... empezó como hobby, e hice cosas para mi casa. Aparte hice cursos en San Ildefonso.

Eres valenciana, ¿cómo has llegado hasta aquí?

Mi marido, que es malagueño.

Tus motivaciones fueron un poco por entretenimiento...

Me gustaba mucho, yo hacía en casa para mí o para regalar, y luego me vino el encargo.

¿Algún curso del IAM?

Uno de autoempleo, el primer módulo que se hizo para una subvención que iban a dar, para tú presentar un proyecto de empresa, que yo hice antes de conocer el vidrio. Nos enseñaron el papeleo, a buscar subvenciones, contactos con la Administración, Hacienda...

Desde que hiciste el curso hasta que te llegó el encargo...

Pasó por lo menos un año. Yo seguí practicando como hobby, y como no estaba trabajando...

Has estado dada de alta hasta hace muy poco.

Cuando salió el encargo, enseguida me di de alta. Primero busqué sitio porque yo entonces no vivía aquí, compré la casa, pedí la subvención de 500.000, la renta de subsistencia, y no me la dieron porque yo la presenté al final... total que estuve seis meses abierta, dada de alta y sin ayudas. Como eran todo pérdidas, e incluso tuve que coger del sueldo de mi marido, en enero me di de baja. Compré la casa, estaba fatal, ni encargos ni nada, la casa la compré porque vendimos la que teníamos en el Rincón. Es que mi marido trabajaba aquí como monitor en la Escuela Taller, y esto me gustó mucho. Total que compré la casa, la arreglé, pedí la subvención, y como me la concedieron, me fue mejor, porque no tuve ganancias, pero tampoco pérdidas, y fue gracias a las 500.000. Lo que pasa es que en ese momento se quedó mi marido

sin trabajo, y tuve que coger de las 500.000. El año pasado me di de baja otra vez, porque aunque este año me ha ido mejor, no es como para estar dada de alta. Yo lo que temo es el autónomo, estoy estudiando la manera de pagar el IAE pero sin el autónomo, para yo poder dar facturas y eso. El autónomo es lo que me mata a mí.

Esos primeros seis meses, fueron para cubrir gastos.

No fue muy mal, pero no hubo tampoco demanda, más o menos para mantenernos entre mi marido y yo.

En ese momento que tu marido dejó el trabajo, vivisteis de esto.

Pero no mucho, porque estuvo un tiempo hasta que empezó a cobrar paro, y teníamos que pagar letras. Entonces yo tuve que coger de la subvención, a mí no me faltó para el taller, pero no podía coger para la casa. Lo de la subvención para la casa, unos meses nada más. Lo que pasa es que él empezó a cobrar el paro. Es que son muchos gastos, y el material para las vidrieras es caro.

¿Te dieron más ayudas?

Nada más. Luego pedí una para horno y cosas de ésas, del Ministerio, y me la concedieron, pero como tarda en llegar, yo todavía estaba dada de alta, y no me podía gastar el dinero. Como tenía que presentar las facturas, y no me podía gastar el dinero en eso, tuve que renunciar. Es que yo ya no quería coger del paro de mi marido.

¿No recurriste a créditos?

Ni loca, prefería darme de baja e ir tirando.

Me da la impresión de que las ayudas no se adaptan a ciertas circunstancias.

Claro, te la conceden, pero si no puedes hacer el gasto previo...

¿Cómo conocías las ayudas?

A través del grupo de desarrollo de la Sierra de las Nieves. Mi marido trabajaba aquí y en Yunquera, donde estaba entonces la oficina. La chica fue la que me preparó y lo hizo todo. Y siempre me mandaban información, y de FEMMA... todavía me mandan información.

¿Qué gestiones tuviste que hacer para abrir el taller?

Un montón de papeleo. Tuve que ir a Hacienda para pedir el IAE, y con eso, ir al autónomo. Pero antes de todo eso, para la licencia de apertura, tuvo que venir un inspector de electricidad, y me costó más de 30.000, y porque era un amigo de mi marido. Con eso tuve que ir al Ayuntamiento, y cuando ya lo tuve todo, abrí, pero la licencia tardó en llegar, y también me costó 55.000. Todo lo que iba ganando en el taller, para pagar. Yo abrí el taller con las 200.000 de la primera vidriera que hice, pero se fue enseguida con todo el papeleo.

¿Hiciste estudio de mercado, búsqueda de clientes...?

No. Luego sí que estuve haciendo cursos de ese tipo, antes de abrir el taller la segunda vez, hice un curso por la Junta, como estaba en el paro, de estudio de mercado y eso. Lo que pasa es que me concedieron la ayuda y tenía un mes para abrir, y dejé el curso. Yo no sirvo mucho para vender, que yo me iba todas las semanas con mi bolsa y con fotos, a Marbella, para las tiendas...

¿Dificultades?

Económicas, el papeleo.

¿Algún problema con la Administración?

Ninguno.

¿Cómo valorarías de 1 a 10 los quebraderos de cabeza que conlleva iniciar y mantener una empresa?

Sin duda, 10. Dolores de cabeza todos los días, porque son las 24 horas pensando en el trabajo, los problemas...

¿No se te pasó por la cabeza dejarlo?

Sí, pero es que me gusta. Menos mal que ahora también trabajo aquí, en la Biblioteca, gano poco, pero me despejo del taller.

Al principio estuviste cubriendo gastos.

La segunda vez.

¿Alguna vez sacaste algo más?

Un trimestre nada más. Pero muy poco.

Ahora lo que ganas trabajando, te permite cubrir gastos de materia prima y demás, pero vives de lo que gana tu marido.

Sí, con esto mantenemos la casa.

Tu marido da clases en escuelas taller.

Ahora ya no, trabaja en EMASA.

Antes estaba en este mundillo de las escuelas taller.

Sí, gracias a él accedí a lo de Sierra de las Nieves. Pero él daba clases de electricista y fontanería.

¿Has notado altibajos en el trabajo?

Sí, este año por ejemplo, desde enero, empecé muy fuerte, no daba abasto, porque todo el mundo tiene prisa. Ahora está un poco parado. No sé por qué.

¿Te compra el turismo?

No, yo antes tenía la puerta abierta del taller, y los únicos que compraban eran los americanos. Y yo no tengo precios muy altos.

En esa época de más trabajo, ¿te has planteado meter a alguien?

Ni mucho menos, he sacado horas de donde sea. Quizá porque yo no tengo niños, y si la casa está sin fregar, ya fregaré luego.

En el caso de que la cosa fuera a más y no dieras abasto...

Quizá sí me plantearía meter a alguien, aunque fuera temporal. Porque si no, pierdes trabajo, y no quiero decir que no a nada. Tendría que ser alguien que ya sepa. De hecho me han llamado niñas que han hecho cursos, estaban trabajando en Málaga con una compañera del curso mía. Ella sí se lo ha montado bien, por los contactos que tiene, y trabaja con el Colegio de Arquitectos de Málaga. Ahora yo tengo contacto con un constructor, que le hizo la casa a una amiga mía, y yo le hice a ella las vidrieras de toda la casa. A él le gustó tanto, que cada vez que hace una casa me llama. Y gracias a él ahora estoy un poco mejor, pero no para darme da alta. Todos los trabajos que yo he hecho, han sido porque han visto trabajos míos, el 'boca a boca' es la mejor publicidad.

¿Hay alternativas de trabajo en la zona?

Hasta hace poco, la gente del pueblo no se ha decidido a encargarme nada, pero eso pasa con cualquier actividad, porque prefieren encargar en Marbella, aunque sea más caro o más malo. Ahora ya algo, pero porque se decidió una, y los demás por no ser menos. El turismo poco, porque no compran cosas de mucho dinero, y también es delicado para transportar. En las tiendas que he estado en Marbella, nada. He trabajado más para Málaga, Mijas, Coín, más para allá que la Costa del Sol, y eso que he estado hablando con constructores y todo.

¿Cuánto se puede llegar a facturar en un año?

Yendo bien, sin tener que pagar, lo que yo he estado haciendo estos tres meses, ponle 100.000 al mes. De ahí tienes que descontar autónomos...

Desde que empezaste hasta ahora, ¿has notado evolución positiva?

Sí, porque me conocen más.

¿No has pensado en un comercial?

Ya lo he intentado, pero es un dineral. Yo tengo tiendas, en Málaga, Marbella y eso, que tienen cosas mías en depósito. Y tuve una en Carratraca, que cerraron y tardaron dos años en devolverme lo que tenían mío. Dije 'una y no más'. Luego abrieron otra en Guaro y me llamaron para que les diera, pero nada, les dije que lo que quisieran me lo pagaran.

Entonces la comercialización es otro problema.

Es que tienes que valer, tienes que ser un experto.

Si dejaras esta actividad, ¿se resentiría tu nivel de vida?

No, porque de hecho todo lo del taller ni lo toco, lo tengo reservado.

El taller...

Es mi casa. El horno no está terminado, me falta comprar el programador, pero vale un dineral, ahora podría, pero no me atrevo. Lo quiero comprar, porque hice un curso sobre termoformado y eso, en Segovia, y se me va a olvidar como no haga algo. Vale casi las 100.000, ahora sí que las tengo. Y quiero hacer cosas distintas, todo lo que yo hago es diseño mío. El cliente te va dando ideas, pero al final consigues más o menos que te dejen hacer.

En maquinaria sí te harían falta mejoras.

Sólo lo del horno, para poder hacer cosas distintas. Lo voy a hacer, pero me falta la decisión.

Tu radio de acción...

Nacional, porque cada vez que voy a Valencia, me llevo algo y lo vendo. A gente conocida, o gente que conocen mis conocidos, me encargan cosas, y cuando he ido otra vez, se lo llevo en la furgoneta, bien embalado.

Te has dado a conocer con el 'boca a boca'.

Pero la primera vez fue FEMMA. Yo abrí en julio, y lo de FEMMA fue en noviembre, y a través de ahí... todavía viene gente de entonces. Todas las ferias han dado contactos, la Feria de los Pueblos... yo siempre voy a las que son gratis, porque las otras... es un dineral. Ya no he podido ir más, porque me han llamado, pero siempre pagando.

Planes futuros, ampliación de local...

Ojalá, porque tendría mucho trabajo, pero mucho, mucho. De momento lo que tengo, y a veces sobro. Luego tampoco puedo producir en cadena, porque no sería artesanía.

¿Hay algo que te cree malestar?

Me sabe muy mal que vengan en plan de espías, me pasa a mí en las ferias de muestras, van a ver si pueden copiar, pero no me importa porque no lo podrán hacer igual. Lo que pasa es que me molesta la mala intención, o que van con secretismos, y a mí no me importa enseñar lo que sé. De hecho me llevo muy bien con los que les compro la materia prima, me dicen trucos para mejorar el brillo, las mezclas de colores... y yo a ellos, intercambiamos información. No vamos con esa picardía, porque ellos, que también hacen artesanía, trabajan de una manera, y yo de otra.

¿Empleas servicios de la zona?

La materia prima la compro en Málaga, pero es de Alemania. Las tarjetas y todo, de Alhaurín. La papelería donde compro rotuladores y eso, de aquí. Los envoltorios, en Málaga, porque compro cantidad.

¿Servicios a las empresas en el entorno?

Gestoría aquí, y Marbella está al lado.

¿Pertenece a alguna asociación?

No, intentamos hacer una asociación de artesanos junto con el gremio de artesanos de Málaga, les mandamos cartas para nosotros meternos, pero ahí quedó la cosa.

¿Crees que hay unidad en el pueblo?

Está bien, nos reunimos para la feria de artesanía, y cuando hay una reunión para algo, vienen. Lo que pasa es que todo el mundo tiene poco tiempo.

Tú crees que es cuestión de poca disponibilidad, y no de falta de interés.

Sí.

¿Hay buenas comunicaciones?

Utilizo vehículo propio, el de mi marido, porque la línea de autobuses está regular.

Servicios sanitarios y educativos...

Sí. Cuando hace falta algo, se va a Marbella, para trámites burocráticos, lo que sea.

¿Qué es lo que más te gusta de la vida en el pueblo?

La tranquilidad. Y la gente también, la del sur tiene un carácter diferente a la valenciana.

Me dices que has encontrado desconfianza en los demás por ser mujer, como empresaria.

Cuando llaman por teléfono, preguntan por 'el' gerente. Y al ver que soy mujer, noto algo... luego han confiado nada más ver mi trabajo. Eso a nivel de proveedores sobre todo. Me encuentro con esa reticencia inicial

72) CÍTRICAS DE PIZARRA
Noviembre de 2000. Pizarra.
Eva. 42 años.

La entrevistada es gerente de una empresa cuya actividad heredó de su padre. En estos momentos se encuentra en la tarea de saldar las numerosas deudas que contrajeron con anterioridad...

¿Cuál es la actividad de la empresa?

Extractos de plantas y derivados cítricos.

¿Artesanía?

Esto que ves es artesano, los frascos de esencias que tengo aquí, pero el proceso para sacarlo de los cítricos es industrial.

¿Vosotros lo elaboráis?, ¿no compráis ya hecho?

Lo elaboramos nosotros, pero ya tenemos que comprar para mantener la clientela, este año hemos hecho un esfuerzo de importar algunas que no son de aquí, el árbol de té, que viene de Australia... algunas que son más exóticas, y tenemos que importarlás, sino te pierde... como esto va a herboristería..

Entonces tienes encargos de comercios.

Sí.

¿Pero también sirves a particulares?

Sí, pero más que nada yo voy enfocándolo por tiendas, porque allí donde tengo la empresa, no tengo tiendas.

Entonces te defines como mayorista.

Sí.

¿Eres autónoma?

Yo soy autónoma, los demás, unos van por agricultura... depende de la actividad.

¿Has estado en la empresa desde los inicios?

En la empresa sí, pero la idea fue de mi padre. Tuvo problemas, y nosotros la hemos comprado de nuevo.

¿Cómo calificarías tu labor dentro de la empresa?, ¿produces, estás cara al público?

Yo soy la que da la cara. Y lo de aromaterapia es más cosa mía. Porque la industria se dedica más a cosas a nivel industrial, lo que se exporta fuera... Como la esencia se saca menos, pues yo me he dedicado más a la esencia, a elaborarla y venderla directamente a comercios y eso.

Y lo de importar productos, es por ampliar un poco la gama, porque en aromaterapia se gastan una serie de esencias, y algunas son autóctonas, pero otras no.

Casi de necesidad. Mi padre empezó con cítricos (luego tuvo problemas, y nosotros nos hicimos cargo del negocio), a sacarle el zumo, la corteza y la esencia.. Eso no resultaba rentable, porque para sacar la esencia, que sacábamos un barril o dos al año... no resultaba rentable. Además cuando tú lo mandas a una fábrica, tú no sabes qué uso le van a dar, entonces yo me he dedicado a aprender, hacer cursos, y me metí en el mundo de la aromaterapia, y en lugar de vender la esencia en barriles, la vendemos en producto más elaborado, en tarritos. Está más elaborado, encarece más el producto y se defiende mejor.

¿Cuáles fueron las motivaciones para poner en marcha la empresa?

Fue pura necesidad, para poder salir adelante. Yo no tenía nada que ver con esto, tengo otra profesión. Mi padre siempre se ha dedicado al cítrico, de pequeño ya destilaba, y de mayor lo enfocó a los cítricos. Eso viene de tradición, pero de destilarlo, lo mandaba en barriles, pero no sabía el uso que le daban con exactitud.

El dedicarnos a aromaterapia ha sido desde hace dos años más o menos.

¿Y qué cursos has hecho relacionados con el tema?

Casi todos estos cursos son impartidos por los extranjeros, y me he ido preparando con holandeses, ingleses... Siempre enfocados a esta actividad, porque si quieres vender un producto, tienes que saber lo que tiene, los usos que tiene, saber lo que estás manejando, y todo eso.

Lo digo porque se da el caso en muchas ocasiones, de que haciendo un curso más general, surge la idea de la actividad...

No, a mí no me han dado ningún curso de estos subvencionados, ni nada de eso. Yo todo lo que iba sacando lo he ido invirtiendo en aprender, estudios. Y con los objetivos muy claros desde un principio.

Entonces no has hecho ningún curso de estos del IAM...

Sí, he hecho algunos, pero no de esta actividad concreta, sino más enfocados a la empresa, cómo funciona una empresa, a buscarte tu empleo, y todo eso. Pero estos cursos que digo son más exclusivos, no hay ninguna oferta que yo pudiera seleccionar...

Sí pero, aunque no sean de esta actividad en concreto, los cursos que has hecho del IAM te han ayudado de alguna manera en el mejor desenvolvimiento de su empresa...

También. He hecho uno de cómo insertar a la mujer en el mundo laboral. Eso yo lo tengo muy claro, para lo mío se necesita algo muy meticuloso, casi siempre las que vienen a ayudarme son chicas, porque ya te digo, tiene que ser un trabajo muy meticuloso y muy responsable, sin embargo para destilar, como eso es muy duro, necesito hombres porque eso ya implica más fuerza bruta.

Entonces se puede decir que determinados trabajos son más apropiados para mujeres y otros para hombres...

Sí, porque el destilar es al aire libre, con mucha fuerza bruta... Y sin embargo, de cara a una feria, a envasar, a promocionar... incluso a dar masajes, porque estos productos son para dar masajes... para eso mujeres.

Y, ¿por qué crees que una mujer es más responsable?

Quizá porque las que yo he conocido en el momento que he necesitado, han respondido muy bien... yo soy partidaria de que una mujer puede destilar también, pero que a lo mejor ha coincidido que las que yo he conocido en ese momento se adaptaban mejor a una cosa que a otra.

¿Crees que el adaptarse mejor a actividades más meticulosas y responsables pueda estar relacionado con las tradicionales responsabilidades domésticas?

Yo creo que sí.

Me dices que tu padre vendía barriles. Pero esta empresa concreta que llevas, más enfocada a aromaterapia y a las esencias más elaboradas, ¿empezaste desde el principio como empresa o más bien tanteaste la viabilidad de la actividad con un taller...?

Yo pasé de parada a empresaria directamente. No he tenido las ventajas de las otras empresarias, porque como yo cargaba con una serie de problemáticas, pues no he podido acceder a las ayudas, la ayuda que dan por darte de alta en autónoma, tampoco he podido acceder a los cursos de formación que dan para paradas... Entonces lo que yo sacaba en una feria, lo dedicaba a formarme y todo eso.

Con tu padre esto era otra empresa, y contigo empezó ésta.

Sí, es como complementaria, pero abarca otro tipo de clientes, otro mundo. Mi padre vende a fábricas, y yo vendo a tiendas.

Tu padre sigue entonces.

No, él se jubiló, pero de todas maneras sigue con nosotros, está siempre por ahí dando un vistazo.

¿Con qué medios empezaste? Ahorro personal, créditos bancarios...

Crédito bancario. Desde luego lo conseguí muy mal, con un interés altísimo, y no ha habido manera de quitárselo de encima. Eso es lo que me está comiendo a mí, y me está frenando, no he podido meter gente ni desarrollarme como yo quisiera.

No has podido acceder a estas ayudas que reducen los intereses, porque te viste obligada a empezar precipitadamente como empresaria...

Claro, es que yo, o compraba la empresa, o se la quedaba el Banco, de modo que fue forzoso, tuve que aceptar lo que ellos quisieron, el interés que fuera.

Es decir, que la idea de hacer esto estaba, pero no tan bruscamente, hubieras preferido de otra forma.

Yo hubiese ido más despacio, y preparándome mejor. Pero la idea estaba.

¿Cuánto capital, más o menos, necesitaste de crédito?

Pues un disparate, porque la cítrica costó un dineral.

¿En qué consiste exactamente la cítrica?

Es una industria por donde entran los frutos, y es maquinaria, también por donde se saca la esencia, todo maquinaria, y eso costó lo suyo.

Y eso es tuyo, ¿no?

En eso estamos, hasta que terminemos de pagar. Sin embargo, lo de destilar es menos costoso, pero necesito una infraestructura que voy pasito a pasito.

Digamos que la empresa se divide en la cítrica por un lado, para la primera transformación de la materia prima (cítricos), y por otro lado, el destilado.

Sí.

Las gestiones para montar la empresa, que ya me has dicho que fue todo muy precipitado...

Mira, yo cada vez que venía a una feria, todos decían que esto tenía que tener subvención porque les encantaba la idea... He ido al IFA, al IAM, al PRODER... a todos los organismos, hasta a la Universidad fuimos, porque me dijeron que había no sé qué edificio en el que estaban apoyando la investigación... y nada. Para nosotros, por una cláusula o por otra... nada.

Entonces las ayudas no se han adaptado nada.

Sí se adaptan a mis necesidades, lo que pasa es que por una cláusula o por otra, no hemos podido tener acceso.

¿Digamos que la burocracia, el papeleo fue un obstáculo?

Totalmente. Mira que yo he peleado... Ya he desistido, porque es perder tiempo que puedo dedicar a mi industria. Pero he estado en todos los lados, he golpeado todas las puertas. Mira, me han ayudado más mis clientes, porque por ejemplo, las esencias de importación, yo no me hubiese lanzado, pero me dijeron: 'si me proporcionas esto y esto, nos quedamos contigo, porque nos das buen producto y a buen precio'. Entonces me tenía que lanzar.

La dedicación a la importación fue entonces por los clientes, no de motu proprio.

Sí. Y además, tengo pocos, pero más que clientes son amigos, porque me aconsejan, uno por ejemplo me dijo que podía mejorar la etiqueta incluyendo el nombre en latín, para que valoren lo que tiene el producto, porque dentro de la especie, hay unas más baratas, otras no... Y lo voy a hacer.

¿Por qué crees que la burocracia fue un obstáculo? ¿Crees que se debe a lo precipitado de todo?

No lo sé, yo creo que también había poco interés en que esta empresa funcionara. Eso se percibe, es como si estorbaba, se notaba que era eso. Yo no sé a quién molestaba. Hay empresas que no estorban, pero hay otras que estorban, no sé a qué sector... pero se nota. Parece como que interesara más mandar el producto para que lo elaboren fuera, que fabricarlo así.

Entonces los organismos oficiales no te han apoyado nada.

Lo único que he conseguido es de vez en cuando, por ejemplo FEMMA, para darme a conocer, porque de otra forma, ni los mismos de mi pueblo me conocen. Sólo me han servido los organismos oficiales de tarjeta de presentación. Pero para que la empresa vaya para adelante, no.

Desde que tuviste la idea de esta actividad hasta que se constituyó la empresa, no hubo prácticamente tiempo.

Nada, fue de un día para otro, nos metimos por necesidad toda la familia. Yo creo que vamos adelante por la necesidad de salir adelante. Otro, si hubiese tenido una seguridad económica, habría tirado la toalla.

Hubieras preferido que las cosas fueran más despacio...

Sí, para hacerlo mejor, con tiempo para formarme.

El montar una empresa, precisa algo más que trabajo. Me refiero a los quebraderos de cabeza, las preocupaciones, la incertidumbre ante la posibilidad de que no concedan una ayuda, no tener clientes... es más que sólo trabajar, es tener espíritu...

De lucha, y tener más moral que el Alcoyano.

¿Cómo lo valorarías de 1 a 10? Me refiero a ese algo más, a esa perseverancia.

Yo he visto compañeras aquí que se lo han dado todo masticado, y lo han dejado. Les han dado cursos por los que yo hubiera dado cualquier cosa. Y a mí me han costado una fortuna, y pagándolo poco a poco, porque me daban facilidades las personas que lo impartían. No sabes lo que yo he tenido que hacer. Yo vengo a una feria, y el dinero que yo gane en esta feria, ya lo tengo colocado. Todo es reinvertido.

¿Cuánto tiempo llevas desde que diste el paso?

Tres años y medio, pero el primer año dependía totalmente de las ferias. Ahora ya vendo el resto del año, no es que sea para vivir de esto, pero ya tengo clientes.

Digamos que estuviste un año a trancas y barrancas, pero ya después tienes unos clientes...

Lo más curioso es que tengo más clientes fuera que aquí. Es que esto es para cierto sector que lo conoce. En el momento en que se conoce, ya se demanda más, pero hasta entonces, tú ves el tarrito y no sabes para qué es.

Volviendo a lo de la perseverancia, ¿qué le darías de 1 a 10?

Yo creo que es importantísimo. El máximo.

Bueno los inicios, ya me has dicho que poco beneficio.

Nada, y todavía no se puede decir que tenga beneficio, lo que vas sacando lo tienes que ir invirtiendo.

Hasta ahora, para cubrir gastos.

Que ya he conseguido al menos que no me tengan que ayudar.

Antes te tenían que ayudar.

Claro, mi marido trabajaba en otro lado para meter dinero, Y sigue trabajando, pero... que era muy difícil.

¿Crees que la cosa irá viendo luz?

Sí, sí. Además ya tengo distribuidores. Me han salido dos, que me ha costado un trabajo conseguirlos... son extranjeras, tienen academias, y se mueven en el mundo éste, de los que están residiendo en España, pero es como un mundo cerrado, se traían sus esencias de su país... y me he conseguido dos, que me ha costado Dios y ayuda.

¿Cómo has llegado a ellas?

Primero me ha costado dinero, porque hice sus cursos, y ni así se dejaron sus esencias de su país... es que los ingleses son muy ingleses.

¿Sólo son ingleses?

Hay también alemanes, he conseguido una en Gibraltar, que no habla ni una palabra de español, y ésa la he conseguido a través de la otra.

El mundo de las esencias es muy cerrado, porque hay mucho engaño, muchos que lo llaman esencia y es química pura, entonces están muy escarmentados y reacios. Pero cuando ya les demuestras que es un producto bueno, ellos mismos se abren y se corre la voz entre ellos. Porque yo tengo clientes en el País Vasco, sin yo hacerme publicidad... Y es que van haciendo cursillos en las diferentes provincias, y se va corriendo la voz en el grupito éste. Ellos mismos te facilitan otros clientes.

Tú heredaste esta actividad de tu padre, pero la orientación es distinta. Haces, digamos, la elaboración final del producto.

Mi padre lo hacía por prensado. Él más industrial, y lo mío, las plantas es que es por destilación, es completamente distinto. Y eso ya lo metí yo, y es más plantas además de los cítricos, que era lo de mi padre.

¿Sólo trabajas tú?, ¿tienes más colaboradores?

De momento no tengo para pagar seguros, así que voy yo. Yo prefiero esperar a poder pagar seguros. Además tenemos una idea preciosa, un sueño, en un sitio céntrico, hacer demostraciones, cursos, dar masajes, enseñar a la gente. Que aprendan y lo prueben.

¿La cantidad de trabajo es la misma todo el año?, ¿hay épocas en que se demande más?

Tengo todo el año. En verano, que se supone que debería ir más floja la cosa, empieza la campaña grande de cítricos, y no tenemos vacaciones, tenemos que aprovechar la época. Ahora en invierno, que los días son más cortos, me paso toda la noche envasando, etiquetando...

¿Envasas y etiquetas tú misma?

Sí, muy artesanal.

También se vende muy bien lo artesano.

Mira, yo le he dicho a algún cliente que iba a intentar conseguirme un código de barras, y me decían que no, que precisamente estaban valorando mi producto porque era muy artesano, y lo

que ven muy industrializado saben que es químico y va muy diluido. Me han dicho en definitiva que no me complique, que va bien así.

De modo que la artesanía te está viniendo bien.

Sí, me lo están valorando.

Entonces de cara a un futuro, preferirías no meter máquinas, y mantener...

Es que, si me meto en el mundo industrial, ya son grandes comercios, grandes cantidades de venta, pero también es un peligro, porque tienes que hacer unas inversiones muy grandes, y además ya se controla menos el proceso productivo, porque ya tendría que comprar, no tendría bastante con lo que tengo para producir, y controlas menos la calidad. Prefiero abarcar menos y controlar más.

Entonces hasta ahora no has tenido trabajadores.

Sí, en verano tengo temporeros, porque hay mucha producción, hay que coger el producto... tengo muchas mujeres. Porque la cáscara a mano, que la valoran, me la pelan mujeres. En agosto y en julio, puedo tener diez o quince mujeres pelando todos los días.

¿Tienes tierras?

Sí, de ahí saco la materia prima. Los limones gordos los pelan. Podría sacarles mejor precio (a la cáscara pelada a mano), pero como tengo poca producción, tengo que limitarme al mercado interior. Si yo dispusiera de un capital, yo los mandaba directamente a Alemania, que es donde yo tengo los clientes, pero tendría que mandar un trailer, y para eso necesitaría de un respaldo económico grande. Mi padre empezó exportando directamente a Alemania, pero como económicamente vino abajo, pues no pudo responder...

Entonces, en el caso de que pudieras fletar un trailer, sabes que colocarías el producto, tienes clientela para eso.

Claro, y además le duplicaría el precio. Pero de momento, como económicamente voy mal, pues me tengo que quedar con los nacionales. Es que para mandar un trailer, tú no sabes la cantidad de personas que yo tengo que contratar, y la cantidad de kilos que yo tengo que contratar, ya no solamente los míos, tengo que contratar más.

De momento con lo que producen tus tierras te vale.

De momento me tengo que conformar, pero sólo por limitaciones económicas, porque demanda tengo.

Y a la hora de contratar temporeros, ¿te planteas algún perfil?

Mira son mis vecinas. Las conozco, trabajan bien, y más que trabajadoras, son amigas, y confío en ellas.

Si la cosa fuera a más, y tuvieras que contratar más gente, ¿te gustaría que se ajustasen a ciertas características?

Me gustaría mucho una en la oficina, porque hace falta alguien que me pudiera manejar toda la venta por correo, porque ahora mismo toda la venta es por correo, y sin Internet, que me quiero meter en Internet, y necesitaría alguien que se manejara bien en Internet... que se

quedara en la oficina. Si me metiera en Internet, imagino que aumentarían las ventas, y necesitaría una persona fija en la oficina.

Y además de labores administrativas, ¿qué hay de la manufactura...?

También necesitaría gente, y no muy mayor, porque tienen que ver bien las etiquetas, no se pueden equivocar, no pueden mezclar. Eso lo controlo yo mucho, no dejo ni a la familia, porque son veinticinco etiquetas distintas, imagínate que se equivocasen. Gente que viera bien, y para trabajo duro como el destilado, alguien fuerte.

Para las tareas más meticulosas, creo que las mujeres, en general, son más responsables, porque creo que con tantas responsabilidades, tienen que ser como un ordenador, por la casa, los niños... Yo una vez tuve que ir a una feria, y en esa ocasión mi madre no se pudo quedar en la casa porque se murió mi abuelo. No veas el lío en casa, mi marido... es que no están acostumbrados, mi marido se prestó, pero mi casa era un caos. No es falta de voluntad, sino falta de tradición, no están enseñados... Hasta mis hijos, que eran muy pequeños, me decían que no me enfadase con él porque hacía lo que podía. Ahora mismo estamos tres, estoy yo; mi hermano, el pobre, hace lo que puede, porque está trabajando en la finca, en la industria, está de comodín; mi marido también colabora en lo que puede, pero es que aparte trabaja fuera para poder meter dinero en casa.

Estáis tú, tu hermano y tu marido. Pero tú eres la que está permanentemente.

Sí, mi hermano de comodín, y mi marido trabaja fuera también para poder vivir. Y mis padres están viviendo con nosotros porque se quedaron sin nada, dependen de nosotros.

Según el volumen de facturación, ¿cómo calificarías la empresa, grande, mediana...?

Muy pequeña para lo que esto podría producir. Está preparado para trabajar tres turnos de personas, mañana, tarde y noche, y aquello da pena, la cantidad de puestos de trabajo que podría dar, y el volumen de producción, de miles de kilos que podemos mover... y estamos con lo mínimo, porque tenemos una lacra que tenemos que pagar, y es lo que nos frena. Es que estamos pagando un 10,5 de interés.

Con lo que sacáis, para cubrir gastos, pagarte los cursos, y poco más. Porque necesitáis de vez en cuando la ayuda de tu marido.

Casi siempre. Son 250.000 fijas al mes solamente de Bancos, más los impuestos, la luz industrial... Es que mi fábrica es un saco sin fondo. Espero algún día poder verle la luz.

Pero va saliendo, los clientes ya los tienes.

Sí claro, ya me queda menos, antes sí que lo veía todo negro. Antes sí que tenía yo moral, por el papelón que tenía. Ahí vamos.

Las labores de contabilidad...

Entre mi marido y yo. Yo me he tenido que despabilar.

Pero, ¿no has hecho algún curso para eso?

Mira es que vivo en medio del campo, y me quemaron el coche. Eso me limita mucho, yo a Málaga no me puedo desplazar. El tiempo, si me voy en el autobús, se me va la mañana entera. Pero como estoy que no pierdo el tiempo, he formado una asociación, a través de ella hemos hecho curso de ordenadores, etc. y ahora me meto, porque dependo de mis hijos que se metieran en el ordenador. Y me he hecho mis cursos, me metí en la Casa de Comercio, que ya

la han quitado, y ahí nos dieron cursos de Internet y eso, pero como no lo practicas... Ahora empezamos en la asociación, con un curso de ordenador, para que yo le pierda el miedo, y yo me haga mis listas de precios, me meta en Internet...

Entonces la contabilidad, el papeleo, gestiones...

Entre nosotros porque no se puede pagar a nadie. Nosotros llevamos todos los libros de cuentas al asesor, pero que trabaja lo mínimo, se lo damos todo masticado, para pagar lo mínimo.

En cuanto a la infraestructura de la empresa, ¿tiene un local grande?

Eso es lo que necesito. Vienen hasta extranjeros, que les encanta ver aquello, pero no lo tengo yo acondicionado. Es un cortijo, que tiene la oficina y en un rinconcito tengo las esencias. Yo estoy detrás de ponerme una habitación en plan rústico para tener un sitio y poder recibir a quien venga a ver aquello, y ni eso he conseguido todavía.

¿Dónde tienes las máquinas?

Eso es una finca, y las máquinas las tengo arriba en el monte, aprovechando el desnivel de la montaña, porque suben los camiones, echan los frutos y aprovecho la pendiente para que vayan cayendo y se vayan secando en un horno. Las tengo en la montaña a diferente altura, para no tener que poner motores que suban los frutos.

¿No están las máquinas a cubierto?

Parte sí, pero otra parte no, porque hay un serpentín que va bajando por la montaña, una especie de rulo, por el que va dando vueltas el fruto ya molido, hasta pasar un horno. Ése es el único trozo que no está cubierto.

Para el volumen de producción que esperas alcanzar, o el tipo de producto, ¿crees que la maquinaria necesita de alguna mejora?

Claro, pero es que no se puede. Me hacía falta una cámara frigorífica, pero en el mismo sitio, porque allí sale el zumo, y si yo lo refrigerara, me lo pagaban el doble. Así, lo que hago es meterle un gas para que se mantenga y no fermente, y después se lo quitan al hervirlo, porque fabrican productos de limpieza. De la otra manera, si fuera refrigerado, ya lo serviría para alimentación. Pero de momento imposible.

El etiquetado dices que prefieres hacerlo a mano.

No es que lo prefiera, es que de momento me tengo que arreglar así. Me gustaría tener una etiquetadora, y además las etiquetas diseñarlas a mi gusto... de momento me voy a la etiquetita más económica. También necesito un camión, porque por ejemplo, el ciprés: me lo cogen cortado de los setos de los chales de la Costa. Si yo tuviera el camión, me ponía de acuerdo con los jardineros, yo les daba a ellos un tanto, y les decía: 'mira tal día recojo el ciprés', y así un señor me los recogía. De ese modo, tendría la seguridad de que tal día va a estar disponible, porque los jardineros lo podan cuando les parece, y ahora es un lío. De la otra forma, les daba un tanto y los ponía de acuerdo para podarlo.

El ciprés también lo tienes que recoger de fuera de la finca.

Lo que se aprovecha del ciprés son las puntas tiernas, que es lo que se poda y lo que se destila. También tenía previsto sembrar parte del monte con plantas que demandan yo. Porque en las épocas más bajas de trabajo, a la gente que tengo yo, los temporeros, los tendría todo al año en

lugar de darles de baja. Ahora en invierno que se trabaja menos, voy a plantar cipreses, o lo que tenga más salida.

Respecto a los otros ingresos que hay en tu familia, ¿en qué trabaja tu marido?

Es técnico, repara televisores. Él se metió en este mundo desde que se casó conmigo, pero su profesión no tiene nada que ver.

¿Aporta el sueldo principal en casa?

Entre todos los ingresos.

Si dejaras esta empresa, ¿qué repercusiones tendría en el nivel de vida familiar?

No puedo dejarlo, es necesario para el mantenimiento de la familia.

El radio de acción de su actividad, me has dicho que es fundamentalmente fuera de la provincia.

Fuera. En el norte de España tiene más tradición, porque como esto viene de Europa, de Francia, Inglaterra... pues es la zona que más influencia ha recibido. Pero es que en Levante hay muchos catalanes que ya se dedican a esto, entonces en Cataluña yo me he metido menos. Los catalanes ya lo tienen muy copado, pero me puedo meter, porque lo defiendo muy bien, de calidad y de precio. En eso no tendría competencia. Pero de momento en País Vasco, Madrid... en Sevilla vendo mucho porque tengo una buena comercial, que entiende mucho de esto. Es que una persona que lo venda tiene que saber para qué sirve cada cosa, las propiedades de cada uno, qué componentes lleva... incluso casi tienes que darle un curso a la esteticista, a la herboristería, porque no saben cómo utilizarlo.

De modo que quien venda esto lo tiene que conocer bien.

Yo he mandado este producto con la Escuela Taller, que me pidieron que les diera para ellos llevarlo a una feria de muestras, que yo no podía ir, y no han vendido nada. Y mira que yo les di una charla antes.

Entonces me has dicho que vender al Norte, Madrid, Sevilla...

Y toda la Costa, amparado en los extranjeros. El mercado nacional, los fisioterapeutas de Málaga, porque ellos lo utilizan.

Es que esto aquí es relativamente nuevo, en la medicina tradicional no...

Aquí, porque en otros sitios... fíjate, hay una médica española que se viene conmigo a hacer los cursos, pero en su mundo no lo comenta, porque está un poco de espaldas todavía a las cosas naturales. Sin embargo en Inglaterra, ya está metido en la medicina tradicional. Y en Francia igual, en la receta te pueden recetar perfectamente algo natural. Y en Holanda no te digo, Holanda y Alemania, lo primero que te recetan es producto de herbolario, esto es algo complementario a la medicina en aquellos países. La cosa es que aquí muchos médicos lo utilizan, pero ni lo comentan ni lo recetan. Una de ellas me dijo que la podían tomar por loca.

En cuanto a representantes, tienes el de Sevilla, que conoce esto, y las dos chicas extranjeras.

Ellas son profesoras, que ya llevan muchos años, vienen de su país, se han instalado en la Costa, viven ahí. Todo el gremio de gente extranjera jubilada que se han venido a la Costa, no están quietos, se hacen su curso, les gusta prepararse y todo eso. Ellas tienen un nivel importante de clientes, y además de un nivel adquisitivo alto, porque los cursos son caros.

De modo que la cosa ha ido al revés de lo que se acostumbra, en lugar de ir desde dentro y abrirse al exterior, empiezas con los clientes de fuera.

Y si he vendido algo es por los cursos que yo he hecho, y entonces me han conocido.

Produces por encargo, no tienes una tienda.

Por encargo, lo hago casi todo por correo. Los clientes ni los conozco, a muchos los he citado aquí, para que me conozcan.

Cuando tengas inyección económica, tu salida va a ser, no ya crecer hacia fuera, puesto que ya has crecido, sino hacia dentro, ¿no?, ¿cuál es tu asignatura pendiente?

No sé, yo casi preferiría venderlo donde te lo valoran bien, porque lo que te venden en laboratorio, lo que pasa por laboratorio es todo diluido. Hasta los productores más grandes, lo llevan todo diluido.

De momento, lo que te impide ir a más son las deudas.

Me está comiendo ese interés tan alto.

Una vez que superes esto, ¿en qué consistirá la ampliación?

Pues mira, quiero adecuar la finca, que es una preciosidad. Quiero adecuarla y poner un sitio, donde los extranjeros y visitantes puedan ver a pequeña escala el proceso. Porque la fábrica la quiero independizar, y lo que te digo es dejar de cara a la carretera una habitación donde se vea cómo se destila en pequeño, y un poquito de demostración, a lo mejor contratar a alguien que venga a dar masajes o hacer demostraciones... He pensado que los mismos que les estoy trabajando, aunque sigan con su trabajo, que se vayan turnando y un día venga uno y haga estas cosas, otro día venga otro, y así.

Porque los que tienes trabajando en la finca...

Ésos no conocen la aromaterapia. Éstos en cambio sí, los he conocido primero clientes, o son de cursos, y yo los conozco los que me van gustando más y todo eso. Me han pedido que habilite un local, porque aquello es muy bonito, para poder dar ellos cursos de farmacia natural y todo eso. Pero en ello estoy.

¿Has pensado en enseñarles a tus propios trabajadores tú misma?

Sí lo he pensado, pero ¿de dónde saco el tiempo? De momento, si yo consigo ayuda...

Lo digo por aquello de que los cursos son tan caros, a lo mejor tú misma instruyes a tus trabajadores, y no tienes que contratar gente así.

Mira los precios de los cursos.

(Me enseña un folleto de cursos, los precios rondan el medio millón)

Los alumnos de esta mujer, son clientes míos. Porque conocen el producto.

Dices que te gustaría habilitar en la finca una zona en plan rústico para hacer demostraciones.

Me lo demandó un compañero que se dedica al sector turístico, el de los cocodrilos, Cocodrilo Park, el del museo, que querían hacer una ruta que llegue hasta el pantano, y en la fábrica hacer una parada, para descansar, darse masajes, o lo que quisieran. Pero eso necesita dinero.

¿Y no tienes ninguna ayuda en perspectiva?

Por ahí me metí en el PRODER, para poder meterme en ese sitio, en lo de la ruta. Y lo primero que hicieron no me gustó nada, para darme la ayuda lo primero que me pidieron, fue que les dijera los clientes que tenía, darles pelos y señales de cómo me movía yo... y como yo veía que me pedían una serie de requisitos que yo no podía cumplir... porque antes te tiene que ayudar el Banco, para que te den la ayuda europea tienes que tener antes un capital, y yo no dispongo de la ayuda de ese Banco, entonces, ¿para qué iba a seguir con lo del PRODER?

De modo que la ayuda europea no...

A mí no llega.

Y eso que se trata de una actividad con potencial.

Todo el mundo aquí me dice que debería potenciarse. Mira promesas, he recibido de todo tipo, pero ya no me las creo.

Además de la rehabilitación, ¿hay algo que quieras hacer en un futuro?

Quiero vender por Internet.

¿Cuándo te metiste en la importación?

Esta FEMMA, ha sido muy reciente, apenas he podido ponerles etiquetas. Es que me lo sugirieron varias clientas fijas, que tenían problemas con abastecimiento de otros clientes... Tienes que tener cuidado también con no hacer la competencia a tus propios clientes. Si tú vendes a una en el País Vasco al por mayor, si te llama otro del mismo sitio por un producto nuevo, tienes que tener cuidado de que no sea cliente del anterior, es decir, o le mandas el cliente nuevo al otro, o se lo vendes a un precio más alto... para no hacerle la competencia al otro. Hay que tener mano izquierda.

Eso es por vender a distintos niveles de la cadena comercial.

Claro, tengo un lío de precios, unos al por mayor, otros más caros a los particulares y fisioterapeutas...

Entonces los diferentes precios son...

Al por mayor, a profesionales (masajistas, fisioterapeutas...), y particulares, cada uno a un precio distinto. Al principioiqué de inexperta, porque empecé vendiendo a un precio que yo creía razonable, y no sabía que le sacaban tanto margen. Entonces, al yo vender más barato (y ya le sacaba beneficio), me encontraba con que las tiendas no me compraban, porque ellos no le podían sacar el margen si vendían al mismo precio que yo. No les puedo hacer la competencia, porque es que los pierdo de clientes. Y es que no podía calcular que ellos se llevaban tanto margen, es que ellos lo duplican. Si tú tienes una tienda y eres mi cliente, yo no

puedo vender a un particular al mismo precio que a ti. Yo calculaba que ellos se llevaban un 50% más o menos, pero se llevan un 100%.

Otras mejoras que harías...

Necesito el camión para recoger materia prima. Para distribuir no me importa tanto, porque esto abulta poco las esencias, y no me importa hacerlo con empresas de transporte. Además esto es un cristal duro, no es frágil, y como va en cajas, yo he mandado hasta el extranjero, y no se rompe ni nada. También me gustaría meter maquinaria: una de envasado, otra de etiquetado... la cámara... poco a poco.

¿Qué problemas crees que te pueden afectar, por ejemplo competencia desleal...?

Pues sí, hay quien destila por afición, y después lo vende, pero eso no me afecta a mí, porque venden muy poca cosa y poca variedad. Los comercios a los que yo vendo, mis clientes quieren tanta variedad, que no me hacen sombra en ese sentido.

Luego los clientes, no tienes problema, porque es diferente vender a extranjeros turistas que a extranjeros residentes, parece que tiene más sentido de permanencia.

No es una actividad que se base en el turismo, como la artesanía... Aunque por ejemplo, una feria que tuve en junio, época de turistas, vinieron unos japoneses, y como esto lo tienen en su país cinco veces más caro, se lo llevaban todo, yo tenía que reponer todos los días.

El turismo te ayuda, pero no es fundamental ¿no?

No, qué va. Eso es lo que yo estoy viendo, que el turismo se está potenciando aquí demasiado, y en el momento que falle, ¿qué hacemos todos? Porque a la industria no le ayudan nada, todo es turismo. Y si es a la agricultura, tú pregunta por allí, todos los agricultores están medio arruinados.

¿Cómo ha sido esto recibido en tu entorno?

Nada, porque no lo conocen, luego su nivel adquisitivo es más bajo, y no lo consideran prioritario. Como van a la Seguridad Social y les dan la receta gratis...

Y si los médicos mismos ya son reacios...

Aunque mira, yo tengo suerte con los míos, los mismos que tengo en la Seguridad Social, me dicen que les lleve producto.

Empresas del mismo tipo no hay, ¿no?

No.

Me has dicho que en Levante están los catalanes.

Sí, en toda la zona de Levante. A mí me da pena porque, ahora que estoy yo sola, sin nadie que me haga la competencia, esto podía tener mucho tirón, pero no puedo. Quiero hacer un libro, un manual, porque la gente en cuanto conoce el producto, te pide recetas. Entonces quiero hacer un manual como los folletos que tengo con las propiedades de las plantas, pero que aparte tenga un recetario. Un manual que sea cómodo, regalarlo al que te compre la caja, o venderlo a un precio cómodo, que el libro atraiga.

La demanda necesaria para ampliar, la hay. No es ése tu obstáculo.

No, para nada. Y no tengo más demanda porque yo no me he dado a conocer. El mérito es que yo venda por ahí, porque no me he hecho publicidad.

Clientes tienes, y demanda, pero no tienes capital para venderles.

No si ahora mismo he hecho un acopio de género bastante fuerte, yo podía abarcar más clientes. Pero veremos cómo salgo.

Entonces, para ampliar la producción y los servicios, tienes clientela y demanda, y más que puedes llegar a tener, pero te frena el dinero para publicidad.

Claro, si cualquier pasito que das de publicidad y eso, te cuesta mucho dinero.

Te ha planteado ampliar, darse a conocer en el entorno...

Sí.

¿Se ha beneficiado de esta actividad alguna empresa del entorno? Por ejemplo los tarros.

Los compro en Sevilla. Aquí no hay fábrica de tarritos. El problema es que soy la única que los demanda, y me vuelven loca para que me sirvan siempre el mismo tarro, he tenido que hacer un desembolso muy grande para asegurarme el mismo tarro. Yo creo que como no empiecen ellos con seriedad, voy a tener que comprarlos en Cataluña, porque como hay más tradición, habrá más modelos.

¿Y la materia prima? El cítrico de tus tierras, ¿no?

Sí, y el petigrén, el romero que lo tengo plantado... Otros los tengo que comprar. La lavanda por ejemplo, tiene que ser de zona fría, Cuenca, Albacete para arriba, para que tenga buen aroma. Otro, lo de importación tiene que ser de fuera.

¿No hay nada que adquieras en tu entorno?

El etiquetado me lo hacen en Álor, una imprenta. También los folletos y todo el papel. Y el cítrico, cuando no tengo con lo mío, lo compro allí, lo que pasa que este año nos hemos surtido con lo nuestro sólo. El limón, para que sea rentable en cítrica, lleva una subvención. Entonces se hacía directamente con el agricultor, teníamos que pagar primero nosotros y luego esperar que le viniera la subvención al agricultor y él nos devolvía el tanto por ciento subvencionado. Quisimos mejorarlo haciendo que llegara la subvención a la cooperativa, pero más lío, porque llevamos dos años sin cobrar de la cooperativa (se supone que la cooperativa se queda con el dinero de la subvención, y luego te da a ti el tanto por ciento de diferencia, pero no llega nunca). Yo creo que la solución sería que la subvención le llegara al agricultor, entonces él podría trabajar la tierra sin tener que estar esperando intermediarios. Siempre el que lleva los palos es el que está más abajo.

Entonces el cítrico que necesiten además del tuyo, de la zona.

Sí, porque hay mucha producción. Además el que yo utilizo no es el mismo de la exportación, aprovecho el tamaño pequeño para el jugo, y el grueso para la cáscara. El de la exportación es el mediano, el tamaño bonito y perfecto, que sí me serviría, pero más caro, y con los otros me vale.

¿Crees que los problemas de los agricultores te pueden afectar, por ejemplo que necesites cítrico y no encuentres?

Hay muchas fincas que están abandonadas. Allí las fincas que están más cultivadas son porque no dependen de esa actividad, que tienen sus ingresos principales en otra cosa, y la finca la tienen como un hobby. De todas maneras hay muchísimo plantado, no creo que me encuentre con falta de materia prima. Pero como siga la cosa con tanta ayuda al turismo y tan poca a la agricultura, hoy en día el agricultor no puede vivir sólo de eso.

Entonces el único problema que puedes ver en un futuro, es que cuando te haga falta materia prima, la hayan dejado perder, y tengas que buscarla fuera del entorno.

Sí.

¿Hay en la zona servicios a empresas, asesorías, etc.?

Sí lo hay, con facilidad.

Y CEDER, PRODER...

Lo hay, pero yo no me he beneficiado pero sí que hay. Se están beneficiando mucho los de turismo rural, pero agricultura poco. Porque el agricultor el pobre está tan asfixiado, que... para que te den una ayuda, primero tienes que tener el aval del Banco, y éste te respalda cuando tú tienes algo.

¿Pertenece a alguna asociación? Antes dijiste que habías creado una.

Sí, de mujeres, pero soy yo la cabecilla, la que lleva arrastrando todo eso, es 'La Faenera', se hizo más que nada para levantar la autoestima de las mujeres, pero es difícil, necesitan alguien que tire del carro, y yo con lo mío... pero mira, ya he conseguido que les den algunos cursos... yo es que lo tengo difícil porque vivo en el campo, no tengo coche y dependo de que me lleven. Cuando hicimos la asociación, yo no tenía la empresa y tenía más tiempo libre, porque yo soy decoradora y ceramista, y yo hacía de monitora, lo organizaba todo. Ahora no tengo tiempo, y mi labor necesita un relevo que no tiene ahora. Lo que hago es conseguirles algún curso, y así también lo hago yo, que de otro modo no lo podría pagar. Pero también es por potenciar que ellas se animen, porque siempre te dicen: 'si fuera para los niños sí, pero para mí...'. Para que veas que en los demás sí se preocupan, antes que en ellas mismas, parece que eso es cultural ya. También estoy en la Asociación de Empresarios de Pizarra. Va regular también, porque son otros que necesitan una cabeza que tire del carro. Yo me limito a pagar las cuotas y punto. A las primeras reuniones iba, era la única mujer que había, y si abría la boca o hacía cualquier sugerencia... son muy machistas. Además hacían las reuniones a la hora que a ellos les convenía, a las diez o a las once de la noche... yo he terminado en alguna reunión de ellos a las dos de la mañana, y qué hago yo a esas horas en el medio del campo, sin coche. Entonces he tenido que dejar de ir. El horario a su conveniencia, y yo era la única mujer, porque había otras, pero más jovencillas, y tampoco se quedaban hasta tan tarde, se limitaban a asistir. Además que no veo yo unión para que las asociaciones funcionen.

¿Crees que hay falta de cohesión?, ¿a qué puede ser debido?

Sí, cada uno va a lo suyo, y fuera problemas. Le echan el problema a que no tienen tiempo, pero por ejemplo en la asociación de mujeres, yo soy la que menos tiempo tiene, y cuando puedo se lo dedico.

¿Hay problemas entre ellos?

Mira, como estoy fuera del pueblo, no convivo mucho, pues no sé lo que hay entre ellos. Yo voy al pueblo de visita, a hacer las compras, al Banco... entre ellos ya saben lo que hay, porque ellos se conocen más. Yo sé que se preocupan mucho de que no vendan puestecitos porque hay muchos comercios, que no haya mercado ambulante. Y también hacen muchas cosas relacionadas con el supermercado, porque hay mucho supermercado. Y claro, como yo estoy en un sector que estoy yo sola, pues no me siento representada allí, me limito a pagar la cuota. Yo sé que la de Álorca funciona mejor porque hay uno que se sacrifica y le dedica más tiempo, está siempre pendiente de las subvenciones, se están preocupando de hacer un circuito turístico por todo el pueblo, pues que las tiendas estén del mismo estilo, están buscando algo en Internet, se están preocupando de cuidar las calles... los veo más unidos porque hay tres o cuatro que se esfuerzan. Aquí falta ese alguien.

¿Quizá sea porque ya les va bien y no necesitan...?

La verdad es que en Pizarra hay empresas que van muy bien, y se limitan a contribuir por estar en algo, y hay más dejadez. A lo mejor si les hiciera más falta, yo creo que se preocuparían más.

En cuanto a la doble jornada. ¿Cómo llevas lo de compatibilizar tu trabajo en la empresa y tu familia?

Madrugando lo que no está dicho, acostándome a las tantas. Incluso los domingos trabajando, porque las mañanas de los lunes tengo que mandar todo lo que son paquetes, cuando llevo los paquetes al pueblo, aprovecho y hago la compra, tengo que tenerlo todo muy programado, porque como dependo de que me dejen un momentillo el coche, tengo que tenerlo todo calculado para aprovechar el viaje. Ya te digo, una calculadora, tengo que calcular que si al niño le falta no sé qué...

No tienes coche, de modo que no tienes movilidad.

Mira me he gastado casi lo que vale un coche de lujo (bueno todavía no lo he pagado), en la importación, porque para que te lo manden de calidad, tiene que ser desde origen, y encima en barriles, porque tengo que aprovechar el porte. Lo almaceno en la finca, en un frigorífico dentro de un recipiente de zinc, para que conserve sus cualidades.

Tu madre te ayudará con las tareas.

Sí, pero la pobre se tiene que desplazar, porque mis abuelos están muy mayores, está semana sí semana no.

De modo que tu madre es también un ejemplo de mujer multiplicada en varios frentes.

Mi madre incluso trabaja más que yo. Ella no para desde por la mañana hasta por la noche. Ella se encarga de mis abuelos, en mi casa es la cocinera, me echa una mano donde sea necesario...

Tu familia no es la típica nuclear.

Y mi madre ha estado trabajando desde siempre como una burra, ellos eran de Murcia y vinieron de allí, y me da lástima que se han quedado ahora sin jubilación por todo este problema. Yo he pasado a empresaria pero ahora mismo no puedo pagarles... yo esto lo estoy sacando por mí, pero también por que ellos lo vean.

Y tus trabajadoras, ¿cómo viven ellas la doble jornada?

Cuando más las necesitas, las pobres, como no tienen a nadie así que cuide sus casas, te desaparecen... porque están como nosotros, tienen a las personas mayores a su cargo, a las personas pequeñas a su cargo, la casa, y si encima trabajan, pues todo.

Eso es común en el pueblo.

Sí, eso es común.

Ello te obligará, cuando tengas que pensar en gente que te eche una mano, a ser selectiva... ¿qué haces, hablas con ellas antes para saber cuál es su disponibilidad?

Pues mira, como son grupitos, cuando una no puede, avisan para que otra le haga el día, ellas se preocupan por no fallar. Por lo menos avisan, incluso me he puesto yo en el lugar de ellas.

Pero eso ahora que más o menos te puedes arreglar, pero cuando la cosa demande más trabajo o más fuerte, ya te lo tendrás que plantear.

Mira ahora está saliendo un grupo en el pueblo, de gente joven más formada, y esa gente ya no tiene tanta carga familiar como el ama de casa y todo eso. Entonces por ahí se podría conjugar, contratar una y contratar otra. Compaginar unas con cargas y otras sin cargas.

Entonces tienes presente que las cargas familiares están ahí.

Claro, es algo que no se puede ignorar.

Por eso mismo quizá sería mejor contratar hombres, porque están más disponibles.

Pero son más irresponsables, también te dejan colgada por nada y menos: 'me he quedado dormido'. Eso me lo han hecho a mí, encontrarme con un camión que tenía que cargar, y dejarme colgada porque se han quedado dormidos. Es que, cuanto más baja el nivel cultural, los hombres son menos responsables, por eso, por la tradición que han tenido, de que sus madres o sus mujeres se lo han hecho todo, se lo han resuelto todo. Una mujer cumple, por lo menos te avisa. Esto también es en general, pero vaya, por lo menos lo que yo he tenido, ésa es mi impresión.

Entonces ¿cuál sería el perfil que te planteas de cara a contratar a un trabajador? Responsable, que vea bien las etiquetas...

Son varios perfiles porque también son diferentes tareas. Pues mira responsable sobre todo el de la oficina, porque yo quiero quitarle un poco de trabajo a mi marido, aunque sea medio día. Es que cada vez que llega un camión, hay que hacer papeleo, y tendría que ser una persona responsable y que llevara sus cosas al día. Para lo de las esencias, envasar y etiquetar, no es menester que fuera un profesional, vale con que esté atento y no confunda las etiquetas, sea meticoloso... Pero para lo que quiero hacer de habilitar aquello para demostraciones y venta, ya sí tendría que ser un profesional, que conociera un poco el tema. Tengo ya alguien visto, por ejemplo un masajista inglés que conocí en uno de los cursos, que también colaboraría, se ha dejado media jornada de trabajo para lo que es...

¿Tiempo libre tienes?

Nada de nada, sólo cuando me ven un poco histérica, me sacan de paseo a la playa. Si tuviera coche, en un momento dado me haría mi escapadita sin tener que depender de que me lleven o me traigan.

¿A qué otras ferias has ido?

He venido dos veces más a FEMMA. La de Ibernatura es muy cara, hay que pagarla, pero vienen profesionales, y yo hago un esfuerzo porque viene gente que ya saben lo que quieren, no te preguntan tanto, porque saben de qué va. Es ahí donde hago los contactos. La Feria de los Pueblos no es tan profesional, pero es más comercial. Yo estoy frita por ir a una en Madrid, Bionatura, pero costaría mucho dinero. Y ahí estoy segura que sería buenísimo, haría muchos contactos, porque es como Ibernatura aquí, pero en Madrid. Pero el stand cuesta mucho, luego el viaje, mantenerte. Si dispusiera de dinero, iba.

73) GESTIÓN INMOBILIARIA DE PIZARRA**Marzo de 2002. Pizarra.****Ana. 29 años.**

Ana es la titular de esta empresa creada en agosto de 2000, desde la que gestiona venta y alquiler de fincas, casas rurales y casas de pueblo. Es autónoma después de estar dos años trabajando en la economía sumergida, sin legalizar.

¿Cómo fueron los inicios?

Yo estuve dos años trabajando en esto sin legalizar, y colaborando con otras inmobiliarias, hasta que decidí legalizarme, y en agosto del 2000 monté la oficina.

¿Qué haces exactamente?

Me encargo de la venta y alquiler de fincas, casas rurales, casas en el pueblo... Y si tengo que limpiar en la oficina, pues limpio, no tengo nadie que me limpie. Lo que tengo es un gestor, que me lleva la contabilidad y lo que son temas financieros.

¿Qué formación tienes?

Hice 'Gestor Inmobiliario' en una academia. También he hecho cursos del INEM, e inglés secretariado. Pero nada más, bueno, el curso de cuatro días que dio Diputación para lo de la página web.

¿Contactos con el IAM?

Sí, a través de FEMMA, y ahora con lo de la página web.

¿Qué experiencia tienes con los organismos?

El PRODER y el ADL, muy bien. Y el Ayuntamiento permite que durante los cinco primeros años paguemos la mitad del IAE. Pero luego, no hace promoción, ni veo yo mucho movimiento. Son poco activos, me parece.

Capital inicial...

Para el material de oficina, el ordenador, el alquiler, pintar y acondicionar esto... más de 300.000, que tenía ahorradas. Después pedí un crédito para un coche, que lo necesitaba para moverme con los clientes.

El capítulo de las subvenciones...

A través del ADL, pedí una subvención para que me pagaran los gastos de la primera inversión, pero la denegaron por falta de fondos. Yo no sé para qué ampliaron el plazo, y luego no hay fondos. Los dos ADLs que hay aquí se portan muy bien, porque están buscando subvenciones siempre, y te informan de todo lo que hay.

¿Cuáles fueron las gestiones iniciales?

La licencia de apertura en el Ayuntamiento, que llegó enseguida, al mes; el alta en Seguridad Social, lo típico.

¿Qué dificultades te has encontrado?

Económicas, no sabes lo que cuesta mantener esto: alquiler, agua, luz, basura, teléfono, IVA...

Los quebraderos de cabeza que supone iniciar un negocio, mantenerlo... ¿cómo lo valorarías de 1 a 10?

Mucho, un 10. Es que es mucho riesgo, porque no sabes si va a salir o no... y estás luego las 24 horas, no desconectas nunca, no es como por cuenta ajena, que terminas tus horas y desconectas. Lo que pasa es que no hay más alternativa que establecerte por tu cuenta, o salirte del pueblo.

Los inicios siempre son difíciles, ¿cuánto tiempo estuviste en esa primera etapa?

El primer año fue el más duro. Yo antes colaboraba con otras inmobiliarias, y cuando me establecí por mi cuenta lo dejé, pero tardé tres meses en hacer la primera venta, así que tuve que volver con ellos. Ahora ya, con eso y con lo que vendo por mi cuenta, estoy mejor. Lo que pasa es que vivo con mis padres, y así pude aguantar.

¿Observas algún ritmo de trabajo más fuerte o más débil a lo largo del año?

En Navidad está la cosa más floja, y lo del 11 de septiembre fue un parón. La mejor época es la primavera. Luego en verano baja, porque los turistas vienen a oler, no vienen a comprar. Menos mal que tengo los alquileres, que me permite tirar.

¿Cuántas personas tienes en plantilla?

Antes tenía dos personas. Ahora tengo un chico en prácticas, y lo voy a contratar como aprendiz, que es lo que me ha recomendado la gestoría.

¿Tienes un perfil para los nuevos trabajadores?

Que maneje el ordenador, porque yo lo que quiero es que me atienda la oficina, y yo me encargo de los clientes. Aquí me han venido muchos ofreciendo su trabajo, así que no hay mucho problema para encontrar trabajadores.

Alternativas laborales en la zona...

La gente se va a la capital, a la Costa del Sol, a la construcción, es que está muy cerca. Hay algunos comercios, no mucho. Las fábricas es que están mecanizadas. También hay algunas cooperativas textiles, pero pagan muy mal la hora.

Háblame de los ingresos que da este negocio...

El primer año se ha hecho 2,8 millones, y eso que lo del 11 de septiembre... Yo calculo un sueldo de unas 100.000 de media. Mi padre es pensionista, así los ingresos de mi familia no son muy boyantes.

En cuanto a la infraestructura de esta empresa...

El local es alquilado, y los equipamientos son los normales de oficina, los muebles, el ordenador, tengo Internet, el fax... y el coche, que lo uso para la empresa. No tengo pensado ampliar local ni nada, porque está bien.

Tu radio de acción, ¿sale del pueblo?

El 80% son ingleses, y el resto de Málaga.

¿Qué hace respecto a la comercialización y marketing?

Estoy en la revista 'Llave en mano', y en una revista inglesa, 'Spanish Home', que me cuesta 260 libras cada tres meses. También me anuncio por Internet, en la página 'Mercadeando' que nos puso Diputación, las del Servicio Provincial de la Mujer, y en un portal inmobiliario, 'Servihábitat'. A FEMMA no puedo ir, porque tendría que dejar el chiringuito toda la semana.

Planes futuros...

Nada, de momento me quedo como estoy.

¿Hay algo que te cree malestar como una competencia desleal?

El pueblo y los otros pueblos, están llenos de gente que hace lo mismo pero sin estar dados de alta, y ganan más porque no pagan impuestos.

¿Qué respuesta encuentras entre tus convecinos? ¿Acuden a ti?

La gente del pueblo está acostumbrada a hacer los tratos entre ellos. Por eso mis clientes son de fuera. He notado alguna mejoría, pero en la oferta, que me vienen con casas para vender. En cuanto a la demanda, prefieren ir al bar a preguntar si conocen alguna casa que se venda. Para los alquileres me vienen más.

¿Hay alguna actividad que se beneficie de tu trabajo?

El chico que tengo es de Pizarra. Las tarjetas me las hacen en Álora, y los almanaques son de aquí, como el gestor. Hombre, yo lo que pueda, lo compro aquí, procuro que se quede en mi pueblo.

¿Hay en tu pueblo servicios a las empresas?

Sí, asesorías, gestorías, el PRODER, los dos ADLs.

¿Pertenece a alguna asociación?

Yo estoy en AECP, la Asociación de Empresarios y Comerciantes de Pizarra. Hasta ahora me ha servido de poco, la verdad, porque salen cursos y no me informan. Y los cursos que sacan, ninguno me viene bien, son más bien para actividades relacionadas con las industrias, las fábricas... Yo no sé por qué no me llaman, también he pensado que el presidente tiene una inmobiliaria, y a mí me ve... se lo toma como algo personal. En fin.

¿Crees que hay unidad en la zona?

Yo no veo que aquí la gente se preocupe mucho de arreglar las tiendas como hacen en Álora por ejemplo. Y también van más a lo suyo.

¿Cómo es la vida en el pueblo?

Las comunicaciones están muy bien, porque tenemos la estación de tren, que llega a Málaga muy rápido, y están los autobuses. Vamos que, movilidad, sí que hay. También tenemos Centro de Salud, pero los fines de semana no funciona, hay que ir a Estación de Cártama. Para los estudios, aquí se hace hasta 4º de ESO, y desde ahí se van a Álora. Yo la verdad es que vivo bien aquí, me gusta mi pueblo, porque está cerca de todas partes, y me he criado aquí.

¿Hay guarderías?

Hay una guardería, que es municipal.

74) HOTEL REFUGIO DE ALAMUT**Marzo de 2002. Valle de Abdalajís.****M^a del Carmen. 38 años.**

La entrevistada es propietaria y gerente del hotel rural, pionero y por el momento único en el municipio. Junto a su compañero creó una Sociedad Laboral Limitada, donde ambos son autónomos. Su actividad es muy variada, pues aunque se dedica preferentemente al control de la administración y a las reservas, el pequeño tamaño de la empresa y la etapa inicial en la que se encuentra exige que la protagonista de esta experiencia sea una especie de comodín, de modo que, en caso necesario, atiende el bar, la recepción y lleva a cabo las tareas que sean precisas.

¿Cómo fueron vuestros inicios?

Yo soy de Jerez, y he trabajado toda mi vida como agente de viajes, de hecho era directora de zona en Viajes Marsans. Siempre me ha gustado mucho la naturaleza y el campo, conocí la zona porque mi pareja es de aquí, y me encantó, pero como para una mujer de mi formación no había trabajo aquí, decidí montar el hotel para crearme un puesto de trabajo. En 1998 adquirí la finca, estuve dos años de papeleo para que me dejaran construir, porque era suelo rústico, y tuve que obtener permiso de Medio Ambiente, de Urbanismo... Empecé la obra en enero de 2000, y abrí en octubre del mismo año. Abrí y monté una Sociedad Limitada Laboral, porque era lo que mejor me venía, puse las acciones a tercios, uno para mí, otro para mi madre, y otro para mi pareja.

¿Qué cursos o formación tienes?

Soy Técnico en Turismo, y me he beneficiado de la formación continua que hace Marsans: técnicas de ventas, de negocio, de marketing...

¿Algún contacto con IAM?

He asistido a reuniones, pero no soy partidaria, porque encuentro que hay un nivel cultural bajo, y en mi caso no me aportaría nada interesante.

¿Cuánto capital inicial se necesitó?

Necesité un capital inicial de 50 millones. Tuve que pedir más de un crédito bancario.

¿Alguna subvención?

Tuve una ayuda de la UE a través del PRODER, un dinero a fondo perdido, y otra de Diputación para el desarrollo turístico, que consiste en un porcentaje de la inversión. El tema de las ayudas, la verdad... te quitan lo que te dan, porque te exigen mucho, primero toda la facturación con IVA, y eso no se puede desgravar si te dan la subvención; después exigen tener dos personas dadas de alta; por último, tienes que presentar planos de arquitectura... que cuesta mucho.

¿Qué experiencia has tenido con los organismos?

El Ayuntamiento ni bien ni mal, ni apoyo ni obstáculos. No cuentan conmigo para las reuniones, no promocionan, aunque recientemente han inaugurado una página web, y sale el hotel. La Junta ofrece SÉNECA, para Desarrollo Turístico, con una página web, pero por ahí no me han entrado reservas.

Háblame de las gestiones para arrancar.

Los dos años de papeleo, y la construcción.

¿Habéis encontrado muchas dificultades?

Es que no ayudan a las nuevas iniciativas, por ejemplo nosotros pagamos mucho de Seguridad Social, lo mismo que una empresa consolidada, y yo creo que debería haber un margen de exención. Por otro lado, en este país hay demasiados trámites burocráticos para abrir un hotel, lo sé por mi experiencia en el terreno, ya que conozco el reglamento al respecto en otros países.

¿Cómo valorarías los quebraderos de cabeza que conlleva iniciar y mantener una empresa como ésta?

Yo soy impulsiva, me decido y voy a por ello. Pero por cuenta ajena se está mejor, se gana más dinero y se trabaja menos, y con menos problemas.

En todos los negocios suele haber una primera etapa más dura...

Yo tengo la suerte de que trabajamos la familia, por ejemplo mi madre es la cocinera, y no cobramos sueldo, vamos viviendo y pagando, y bueno, me doy por satisfecha, porque por lo menos voy pagando gastos, los dos autónomos, los créditos, vamos arreglando cosas constantemente, porque abrimos el hotel y no estaba terminado, ahora hemos terminado de hacer las mesas para un salón grande que tenemos... lo que otros compañeros del sector no pueden.

¿En tu familia hay otros ingresos?

Nosotros vivimos de esto, no tenemos otro ingreso.

¿En qué época del año tienes más ritmo de trabajo?

Se trabaja más en Semana Santa, es la única que hemos llenado. Hay otras épocas que no son muy malas, como verano, Navidad... Lo peor es enero y febrero.

¿Tienes algún trabajador?

Al principio tuvimos un cocinero, pero salió mal, porque no se podía mantener su sueldo, el seguro social... Ahora estamos mi pareja y yo, y mi madre que nos echa una mano.

Supongo que tendrás algún perfil a la hora de pensar en nuevos trabajadores...

No se puede tener muchas exigencias, porque en estos pueblos no encuentras mano de obra cualificada, como sí abunda en la Costa. Además, están aferrados al paro agrario, que les permite trabajar un tiempo a seis horas diarias, lo que es la peonada, y luego cobran el paro. Por eso se conforman, y no quieren trabajar, menos aún en el horario de la hostelería. Yo creo que el paro agrario es un cáncer. Por eso, me conformo con que tengan actitudes, y que se dejen formar.

¿Cómo te está yendo en el capítulo de la facturación?

Hay una evolución positiva, porque voy haciendo contratos nuevos, promociones... hace poco hicimos un contrato con Movistar, y me van mandando gente. Estoy en contacto con los touroperadores más fuertes, con una central de reservas... El año pasado hicimos una facturación de dos o tres millones, pero con una ocupación pésima, que no llegó al 10%, con semanas sin ver un cliente, y llega un fin de semana y a lo mejor se llena, o un puente, o una

semana buena, pero eso no puede compensar el resto. Entonces, de momento, la cosa va así, pero no me desespero, porque según mi experiencia, un hotel tiene un ciclo de entrada al mercado de tres años, y yo llevo dos. De momento, me conformo con mantenerme, sobrevivir, y pagar los gastos.

En cuanto a la infraestructura...

El hotel es propio, tenemos informática, Internet, y actividades complementarias: caballos, piscina, un terreno de 25.000 m² en el monte, con rutas de senderismo, y tengo acuerdos con la escuela de parapente y ala delta. Tenemos 8 bungalows con capacidad para dieciséis personas, cada uno en estilo rústico, decorados con aperos de labranza, objetos antiguos, vigas antiguas de líneas férreas en las habitaciones... también tenemos un salón grande, y las mesas son antiguas trillas. El restaurante prepara carnes típicas de la zona, chivo, borrego, productos ibéricos. El salón está recién abierto, y está acondicionado sobre una antigua era.

¿Cuál es tu radio de acción?

En Semana Santa, la mayoría de las reservas me las ha hecho una agencia de Madrid y otra de Salamanca. Luego la gente que viene al parapente se queda aquí, ten en cuenta que esto es la capital del parapente.

¿Qué haces respecto a la comercialización y al marketing?

Estoy con los touroperadores más importantes de Andalucía. También en Internet, y el año pasado se hicieron dos quedadas de la gente que participa en foros. Tengo un contrato con Movistar, a través de una central de reservas de turismo rural con la que trabajo, Naturalia. Hace poco se hizo una campaña de Ford Fiesta, la empresa tenía prevista una ruta que pasaba por aquí, les gustó el hotel y lo localizaron en la ruta. Además, yo hablo idiomas, y eso no es fácil de encontrar por aquí.

¿Tienes algo pensado de cara al futuro?

Queremos aumentar las actividades complementarias, adquirir squads, ya sabes, estas motos con cuatro ruedas. También queremos ampliar las plazas mediante la construcción de más bungalows, o cabañas de madera. Para todo esto estamos esperando que la cosa se afiance, y pueda disponer de capital, porque créditos tenemos dos ya, y no podemos pedir más. De todos modos, nosotros estamos constantemente reinvertiendo, redecorando, mejorando las instalaciones.

¿Hay algo que os cree malestar?

Muchas deudas, y falta de dinero. Gastamos mucho dinero en seguros, yo creo que la Administración tendría que ser más flexible con los que estamos empezando, no deberíamos pagar al mismo nivel que una empresa consolidada. Luego lo de la clientela no me preocupa, yo sé que es un ciclo, conozco el gremio, y sé que lleva su tiempo, confío en que poco a poco...

En esta zona no hay mucha oferta en hostelería, ¿verdad?

Hay hostales, pero no son competencia, porque el tipo de oferta que yo represento es de otra calidad.

¿Hay servicios o actividades de la zona que de alguna manera se benefician con la existencia de este hotel?

Casi todo en la cocina es de aquí, la gastronomía es autóctona y artesanal. Y las actividades complementarias son de aquí, las escuelas de parapente y ala delta.

¿Hay servicios a las empresas en la zona?

Hay una asesoría nueva, pero yo sigo con la que empecé, de Málaga.

¿Pertenece a alguna asociación?

De momento no estoy en ninguna asociación. El PRODER quiere reunir a los hoteleros y restauradores, y se ha hecho un catálogo, pero no a nivel local, sino comarcal, del Valle del Guadalhorce. Aquí no hay espíritu de unidad, hay más bien recelos, desconfianzas.

¿Cómo está la calidad de vida en la zona, los servicios...?

Hay Centro de Salud, pero el instituto está en Antequera. Las comunicaciones no están mal, pero tienes que tener vehículo, porque depender del transporte público, esclaviza mucho. Pero eso te lo digo en general, porque yo siempre me he movido con mucha soltura, en ese sentido no puedo opinar como por ejemplo una persona que viva en el pueblo.

¿Hay servicios que puedan ayudar a la mujer que trabaje, como una guardería...?

Se está haciendo una guardería. Pero te digo lo mismo que antes, yo no te puedo dar una opinión de la mujer que vive en el pueblo, con sus problemas y limitaciones. Ten en cuenta que tampoco tengo hijos, de momento no he vivido ese tipo de restricciones.

75) TURISMO RURAL VALLE DE ABDALAJÍS**Noviembre de 2001. Valle de Abdalajís.****M^a Araceli. 25 años.**

Se trata de una asociación integrada por seis mujeres, dedicadas fundamentalmente al turismo rural y a la oferta de actividades complementarias. En la actualidad se encuentran en la etapa previa a la constitución de una empresa.

¿Qué es lo que hacéis exactamente?

Intentamos promocionar el pueblo en todos los aspectos, en gastronomía, costumbres, también tenemos senderismo, escalada, parapente... y alojamiento rural, porque las actividades serían el complemento.

Sois asociación sin ánimo de lucro, ¿tenéis pensado montar una empresa?

De momento estamos así porque estamos buscando la forma, financiación. Llevamos un año y medio en la actividad, y tenemos en proyecto abrir una Oficina de Turismo, estamos con los trámites para abrirla lo antes posible. Al principio pensamos en montar una cooperativa, pero ahora estamos pendiente de ver qué es lo que nos dan, porque los ayuntamientos pequeños siempre están con poco dinero, entonces, según lo que haya, pues ya veremos.

¿Repartís el trabajo entre todas?

Todas hacemos de todo, no hemos distribuido tareas de momento.

¿Cómo empezó esto?

Estábamos juntas en una Escuela Taller, hicimos un módulo de turismo rural, y entonces surgió la idea de la Oficina de Turismo con el Ayuntamiento, estamos en ello.

Las motivaciones para arrancar...

La idea empezó porque nos pareció bonito esto del turismo, luego todas somos jóvenes, unas estaban estudiando, otras trabajaban esporádicamente, y esto surgió como una forma de acceder al mercado laboral.

Vuestra formación es la Escuela Taller con el Ayuntamiento.

Y el INEM.

¿Tenéis otra formación?

Queremos hacer uno de informática y otro de inglés, por el INEM, nos dijeron que a partir de enero empezaban.

¿Habéis ido al IAM, o a Diputación?

Pues no, hemos ido al PRODER para informarnos sobre las ayudas.

¿Qué ayudas habéis pedido?

Pues, yo soy la tesorera, y otra chica se dedica más a contactos con la Administración, y pidió una ayuda para la Oficina de Turismo.

¿Habéis estado en FAECTA?

No.

¿Habéis pedido algún crédito...?

No, cuando tengamos algo más seguro, estemos constituidas, pues ya veremos.

¿Cuánto tiempo lleváis como asociación?

Llevamos año y medio, fue terminar la Escuela Taller y montarla.

En el poco tiempo que lleváis, ¿notáis estacionalidad?

En verano se trabaja más.

¿Esto os da algún ingreso?

No, vivimos con nuestros padres, que son quienes nos mantienen.

¿Tenéis algún local?

Tenemos un local alquilado de la asociación. Tenemos ordenador, fax, teléfono, los muebles... Tenemos todo preparado para la Oficina de Turismo, pero nos falta terminar el papeleo.

Las casas que ofertáis para turismo rural, ¿son sólo del Valle de Abdalajís?

Sí, sólo de allí, y lo mismo con las actividades complementarias. De momento así seguiremos, luego si nos va bien, pues ampliaremos. Esperamos que con la Oficina de Turismo se nos abran más puertas, más opciones.

¿Cómo contactáis con los dueños de las casas?

Los conocemos de antes por ser del pueblo.

¿Hay alguien más que se dedique a gestionar casas?

Antes había una empresa, pero lo dejaron, porque los dueños no quieren invertir nada y sí ganar mucho, entonces había muchos problemas, y ellas lo dejaron.

¿Perteneceís a alguna asociación?

No.

¿Hay unidad en el pueblo, entre los empresarios?

Hay muchas envidias, allí se apoyan, verás, pero hay muchos recelos.

Vosotras también ofertáis actividades deportivas.

Sí, pero hay un club que enseña y oferta, de parapente y ala delta, ellos son los que trabajan esa actividad.

¿Hay otras actividades deportivas?

Senderismo, rutas a caballo, bicicleta...

¿Hay empresas?

Los hoteles ofertan esas actividades.

Pero vosotras directamente no ofertáis.

No.