

2015



Mancha Júcar-Centro

ASOCIACIÓN PARA EL
DESARROLLO INTEGRAL
DE MANCHA JÚCAR
CENTRO

Autor: Quincegrados
Laboratorio de
Estrategias SRL



[CUESTIONARIO DIRIGIDO A PROMOTORES DE ADI MANCHA JÚCAR-CENTRO]

Análisis cualitativo de beneficiarios de ayudas a proyectos de tipo productivo por parte de ADI Mancha Júcar-Centro.



Unión Europea
Fondo Europeo Agrícola
de Desarrollo Rural
Europa invierte en las zonas rurales



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN
Y MEDIO AMBIENTE



CONTENIDOS

CONTENIDOS	2
1 INTRODUCCIÓN:	3
2 METODOLOGÍA.....	4
3 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	6
3.1 Perfil y caracterización de los emprendedores y sus iniciativas	6
3.2 Factores clave en la decisión de emprender	7
3.2.1 Actitudes previas al emprendimiento.....	7
3.2.2 Norma subjetiva o influencia social	8
3.2.3 Auto-control percibido	9
3.2.4 Elementos circunstanciales	9
3.3 El proceso de emprender y el papel de ADI.....	11
3.4 El matiz rural para emprender.....	14
3.5 Perspectivas de futuro.....	17
ANEXO 1: ESTRUCTURA DEL CUESTIONARIO	18
ANEXO 2: INFORME GENERAL DE RESULTADOS.....	29

1 INTRODUCCIÓN:

La Asociación para el Desarrollo Integral de Mancha Júcar Centro se encuentra actualmente finalizando el programa LEADER correspondiente al periodo 2007/2013. En este sentido, y con vistas a afrontar el nuevo periodo de financiación, se hace necesario revisar las actuales prioridades estratégicas de la comarca, recogidas en el Plan de Desarrollo Comarcal Mancha Júcar Centro elaborado en 2008.

Para afrontar esta tarea, es recomendable hacer balance de las actuaciones realizadas hasta el momento con el fin de obtener un aprendizaje efectivo que contribuya a definir y diseñar las prioridades futuras de ADI Mancha Júcar Centro como Grupo de Acción Local.

Con este objetivo, se ha diseñado un cuestionario para trabajar con todos y todas los beneficiarios de ayuda a proyectos de tipo productivo de ADI Mancha Júcar-Centro, con el que abordar las siguientes cuestiones:

1. Perfil caracterización de las personas emprendedoras y sus iniciativas.
2. Factores clave en la decisión de emprender.
3. El proceso de emprender. La actuación del ADI.
4. El matiz rural para emprender.
5. Perspectivas de futuro.

Para mejorar la comparabilidad de las respuestas se ha optado por una entrevista estructurada y estandarizada. Tras su distribución a todos los beneficiarios de ADI, se han recopilado 21 entrevistas.

2 METODOLOGÍA

Para la elaboración del presente estudio se ha optado por una metodología cualitativa. La recogida de información se ha realizado a través de entrevistas estructuradas estandarizadas en cuestionarios autocumplimentados online. Este procedimiento permite analizar singularmente cada una de las entrevistas, y ha ofrecido la posibilidad de un tratamiento estadístico de los datos a fin de obtener medidas de resumen de las respuestas ofrecidas y la comparabilidad de las mismas.

La selección de la muestra se ha fijado bajo los siguientes criterios:

- Ámbito territorial: Municipios de Mancha Júcar Centro.
- Universo: Beneficiarios de ayudas a proyectos de tipo productivo.
- Tamaño: 21 entrevistas.
- Procedimiento de selección de los entrevistados: Muestreo no probabilístico de conveniencia, atendiendo a criterios de representatividad, heterogeneidad, participación y disponibilidad.
- Tipo de entrevista: Estructurada, estandarizada, autocumplimentada, online en la plataforma Typeform.
- Fecha de las entrevistas: del 1 al 10 de octubre.

El cuestionario estandarizado permite el tratamiento estadístico de los datos. En este caso se ha realizado un análisis estadístico exploratorio y descriptivo. Ambos análisis ofrecen una primera aproximación a los datos, permitiendo una visión del posicionamiento y distribución global de todas las opiniones dadas. En concreto se han estudiado:

- La distribución de frecuencias para cada categoría de respuesta.
- Las medidas de tendencia central y dispersión.

Los procesos estadísticos utilizados para este análisis han sido:

- Estimación de proporciones.
- Cálculo de medias, medianas, modas, desviaciones típicas, asimetría y curtosis.
- Estadístico de Kolmogorov-Smirnov.
- Diagramas de caja, gráficos de tallo y hojas, histogramas, diagramas de normalidad.

Las tareas concretas realizadas para la elaboración de este estudio han sido:

- Documentación y revisión bibliográfica.
- Diseño del cuestionario.
- Realización del trabajo de campo.
- Codificación del cuestionario.
- Introducción de los resultados en la matriz de datos.
- Depuración y control de la matriz de datos
- Análisis de coherencia interna.
- Recodificación y creación de nuevas variables
- Tabulación y explotación estadística de los cuestionarios.
- Análisis e interpretación de los datos.
- Redacción del informe.

3 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

3.1 Perfil y caracterización de los emprendedores y sus iniciativas

El perfil del emprendedor entrevistado responde a un hombre, de unos 45 años, con un nivel educativo medio-alto y residente en la comarca. Son emprendedores que iniciaron su negocio en los últimos 5 años, ex-parados o ex-trabajadores por cuenta ajena, y procedentes fundamentalmente de los sectores secundario y terciario.

Casi la mitad de ellos, no obstante, han tenido experiencia previa como emprendedores y ahora la apuesta es por negocios del sector terciario y secundario, este último con fuerte presencia del subsector energético.

Califican sus iniciativas como bastante innovadoras, con una alta tasa de competitividad en sus respectivos sectores y destinadas fundamentalmente a un público local/comarcal, aunque con una importante presencia en el mercado nacional.

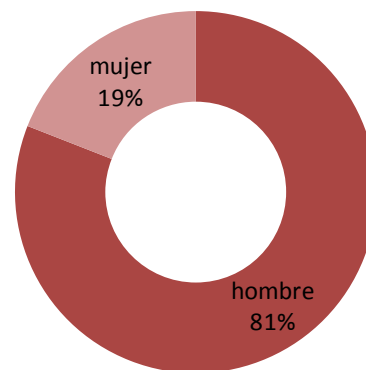


Ilustración 2. Promotores por género

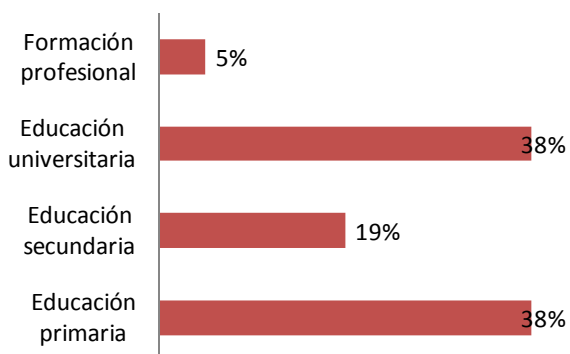


Ilustración 4. Nivel de estudios

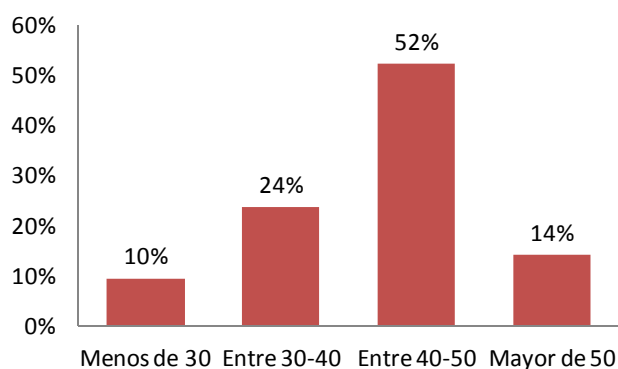


Ilustración 1. Promotores por edad

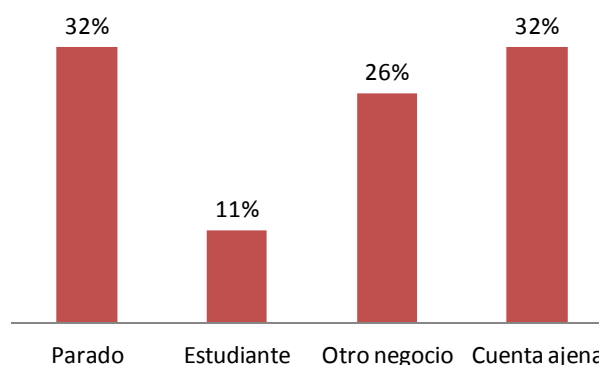


Ilustración 3. Situación anterior

3.2 Factores clave en la decisión de emprender

Muchos de los estudios que abordan el fenómeno del emprendurismo parten de la *Teoría de la Acción Planificada* para explicar el porqué una persona decide emprender.

Según esta teoría la decisión viene determinada por una combinación de la actitud hacia el emprendimiento, por la influencia social y por la autoevaluación de poder desarrollar la iniciativa. Además, es interesante conocer los elementos circunstanciales de cada individuo que han podido contribuir a tomar esa decisión.

3.2.1 Actitudes previas al emprendimiento

Una actitud es un concepto teórico destinado a definir las relaciones entre el sujeto y el objeto a analizar, en nuestro caso el emprendimiento. Una característica fundamental de las actitudes es que no se puede medir directamente, sino que se infieren de la conducta o de las declaraciones verbales del sujeto. La escuela de los “*componentes múltiples*” entiende que la estructura de la actitud está formada por tres dimensiones que giran en torno al objeto de estudio: cognitivo (pensamientos, creencias y expectativas), afectivo (sentimientos y emociones) y conativo (pre-disposición).

La *dimensión cognitiva* consiste en las percepciones y creencias hacia un objeto, en nuestro caso el emprendimiento. Es decir, esta dimensión integra la información e imagen (positiva y/o negativa) a la que asocian el objeto. Lógicamente los objetos que no se conocen o de los que no se tiene información no pueden generar actitudes.

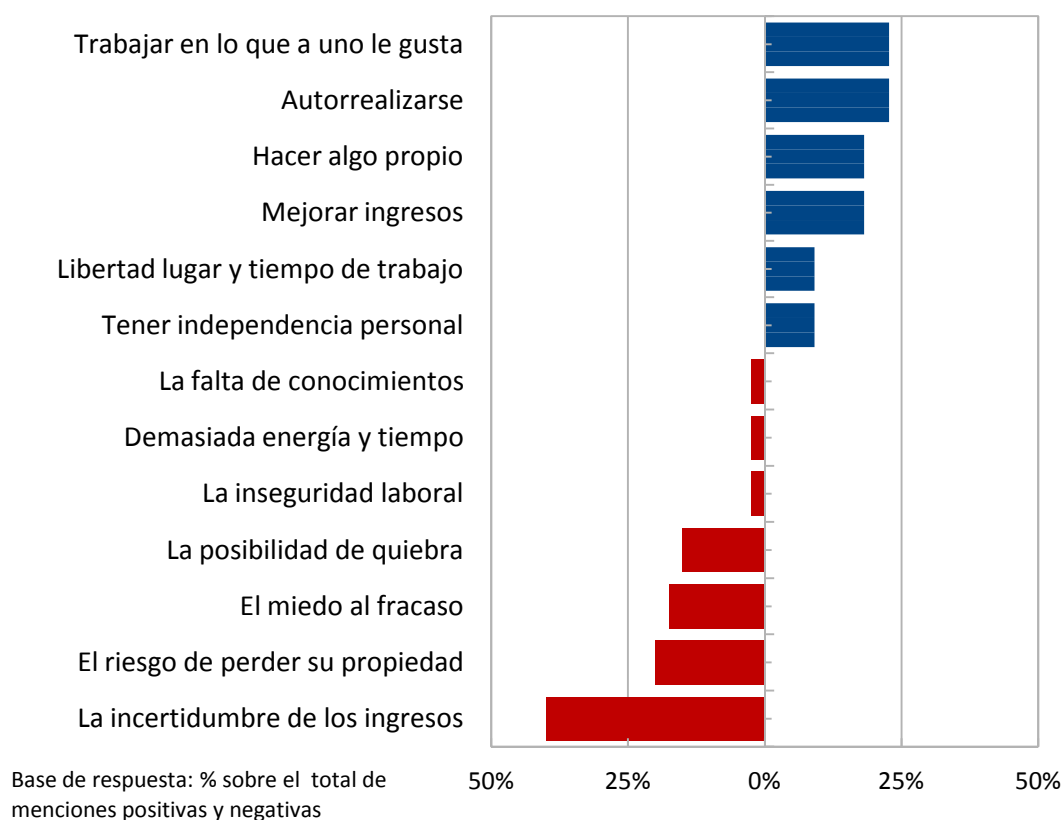


Ilustración 5. Pensamientos asociados al emprendimiento

De las entrevistas realizadas se desprende, por un lado, la idea de que la imagen positiva previa que se tenía del emprendimiento estaba más asociada a elementos personales y vocacionales, relacionados, sobre todo, con la posibilidad de autorrealización, que a expectativas económicas o de independencia personal.

Por otro lado, sin embargo, los pensamientos negativos más recurrentes de nuestros entrevistados giran significativamente en torno al riesgo material o económico (también el social), asumido a la hora de emprender. Preocupan menos, aspectos funcionales u otros riesgos como el tiempo a dedicarle o la posible inestabilidad asociada al emprendimiento.

La *dimensión afectiva*, por su parte, es el sentimiento a favor o en contra de un objeto social. En nuestro caso, ninguno de los consultados tenía una imagen negativa de los emprendedores o empresarios antes de iniciar su proyecto.

Por último, la *dimensión conativa* es la tendencia y *pre-disposición* a actuar sobre el objeto de una determinada manera. Es la dimensión activa de una actitud, y en el caso que nos ocupa podemos concluir que entre los emprendedores consultados existía una elevada predisposición al trabajo por cuenta propia antes de iniciar su carrera como emprendedores.

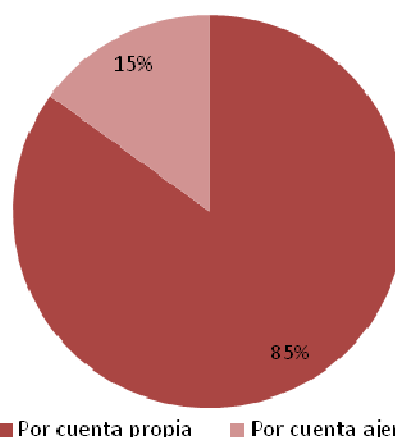


Ilustración 6. Preferencia antes de emprender

Este es un dato que difiere significativamente de lo observado en el conjunto del país. Según se recoge un estudio del CIS¹ elaborado en 2012, la opción de trabajar por cuenta propia era contemplada por el 36,9 % de los españoles, mientras que el 54,8% mostraba una clara preferencia por trabajar por cuenta ajena.

3.2.2 Norma subjetiva o influencia social

La norma social o subjetiva hace referencia a la presión o influencia que el entorno social del sujeto recibe sobre un objeto (en nuestro caso el emprendimiento). En este punto, analizaremos el conjunto de mensajes que el individuo recoge de su entorno para valorar en qué punto ha podido influir en su decisión de emprender.

A través de las entrevistas realizadas podemos concluir que los emprendedores consultados han estado expuestos a una moderada influencia positiva sobre el emprendimiento procedente de los distintos ámbitos sociales

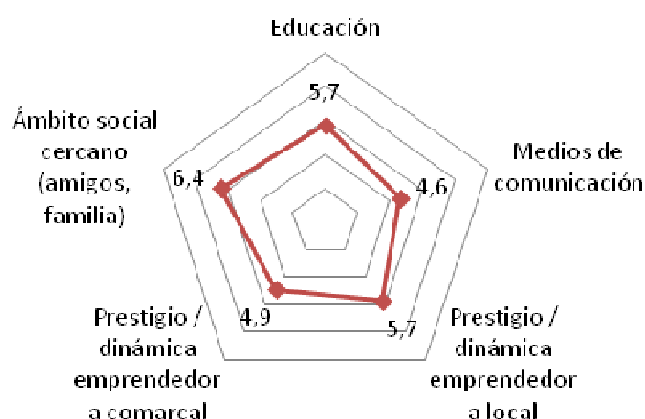


Ilustración 7. Exposición a contextos sociales favorables al emprendimiento

¹ Estudio "Opinión pública y política fiscal", julio 2012, Estudio nº 2953, disponible on line en: http://www.cis.es/cis/opencm/ES/1_encuestas/estudios/ver.jsp?estudio=13124

analizados. Este hecho, se acentúa a medida que el círculo social de referencia se acerca más al entrevistado; no hay que olvidar, que muchos de ellos conocían a algún emprendedor entre su entorno social más cercano y que algunos de ellos han incidido en la influencia de iniciativas de familiares y/o amigos como factor importante para tomar la decisión de emprender.

3.2.3 Auto-control percibido

Es la percepción que el sujeto tiene de poder llevar a cabo la acción sobre el objeto. En nuestro caso, existía una importante consideración de las habilidades propias para llevar a cabo un negocio propio, tanto por las habilidades para la gestión como por el conocimiento del sector de actividad.

Esta buena auto-consideración no procedía directamente de cursos o actividades formativas específicas puesto que solo el 33% de los entrevistados habían realizado ningún curso o actividad sobre creación de empresas. No obstante, es un porcentaje significativamente superior al observado a nivel nacional, puesto que sólo el 17,6% de los españoles han participado alguna vez en algún curso o actividad sobre emprendimiento o creación de un negocio o empresa.

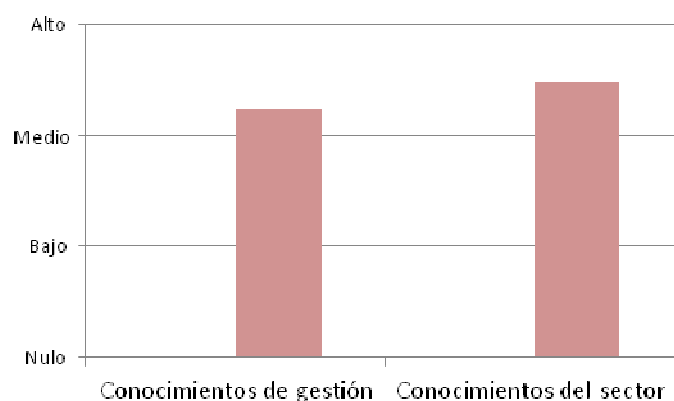


Ilustración 8. Auto-control percibido

3.2.4 Elementos circunstanciales

Qué duda cabe que los elementos circunstanciales y personales del sujeto pueden influir en el hecho de emprender. Lejos de lo que se pudiera pensar en estos duros años de crisis económica y destrucción de empleo, las circunstancias laborales o económicas se presentan para las personas entrevistadas como las menos influyentes en su decisión.

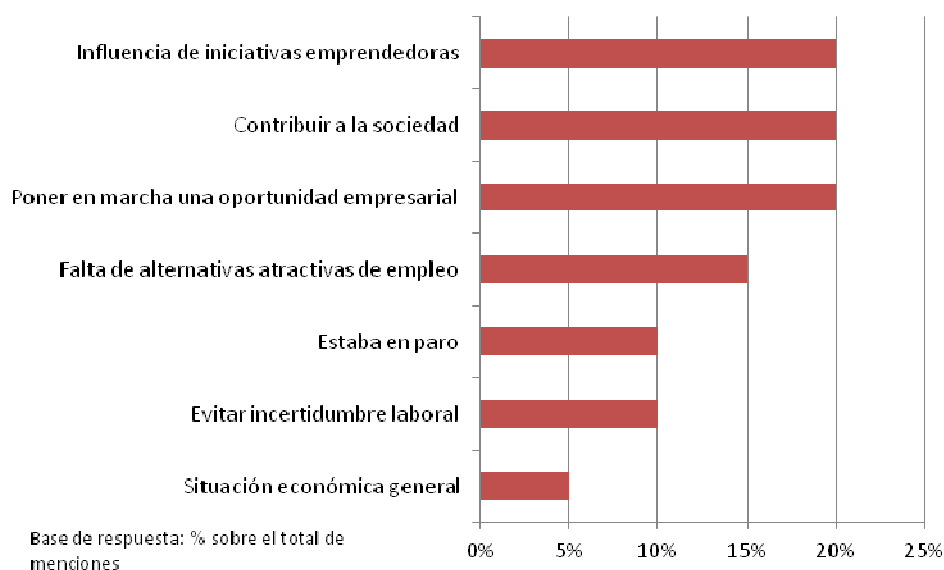


Ilustración 9. Elementos circunstanciales

Por tanto, en el caso de los emprendedores aquí analizado podemos concluir que si hay influencias circunstanciales, éstas hay que buscarlas en las oportunidades emergentes y en la transmisión de experiencias.

De hecho, sólo cuatro de los entrevistados afirma que su decisión de emprender fue por necesidad, entendiéndolo por necesidad cuando, por falta de una alternativa de trabajo o cualquier otra circunstancia haya tenido la necesidad de poner en funcionamiento su empresa.

Más bien se han tratado de iniciativas surgidas por oportunidad, es decir, que aun teniendo otras

posibilidades de ser empleado por otra empresa, se ha detectado una oportunidad y se ha decidido iniciar una andadura propia con la intención de explotar una oportunidad de negocio.

Esta visión de las oportunidades empresariales es similar al observado en el conjunto de emprendedores a nivel nacional. Sin embargo, los emprendedores que afirman que iniciaron su actividad por necesidad, empujados por la ausencia de alternativas viables, son mayores a nivel nacional que a nivel comarcal.

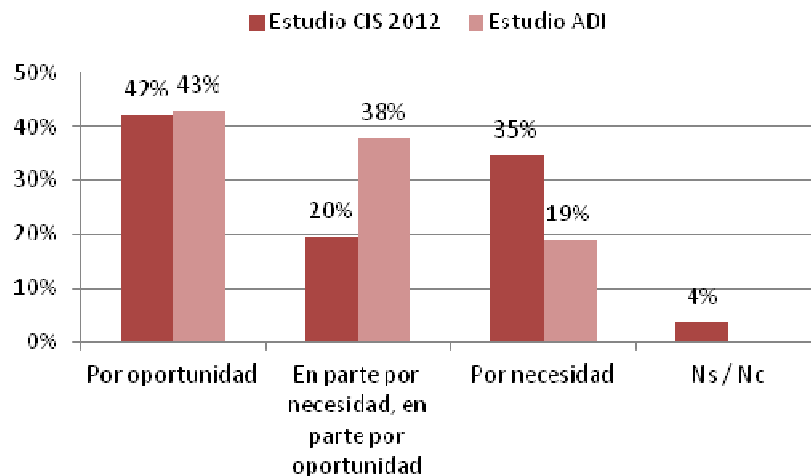


Ilustración 10. Emprendimiento por necesidad o por oportunidad

3.3 El proceso de emprender y el papel de ADI

En el camino recorrido hasta consolidar su negocio las personas entrevistadas se han encontrado con dificultades económicas, fundamentalmente marcadas por la financiación y los gastos de mantenimiento, y con la complejidad administrativa necesaria para poner en marcha un negocio.

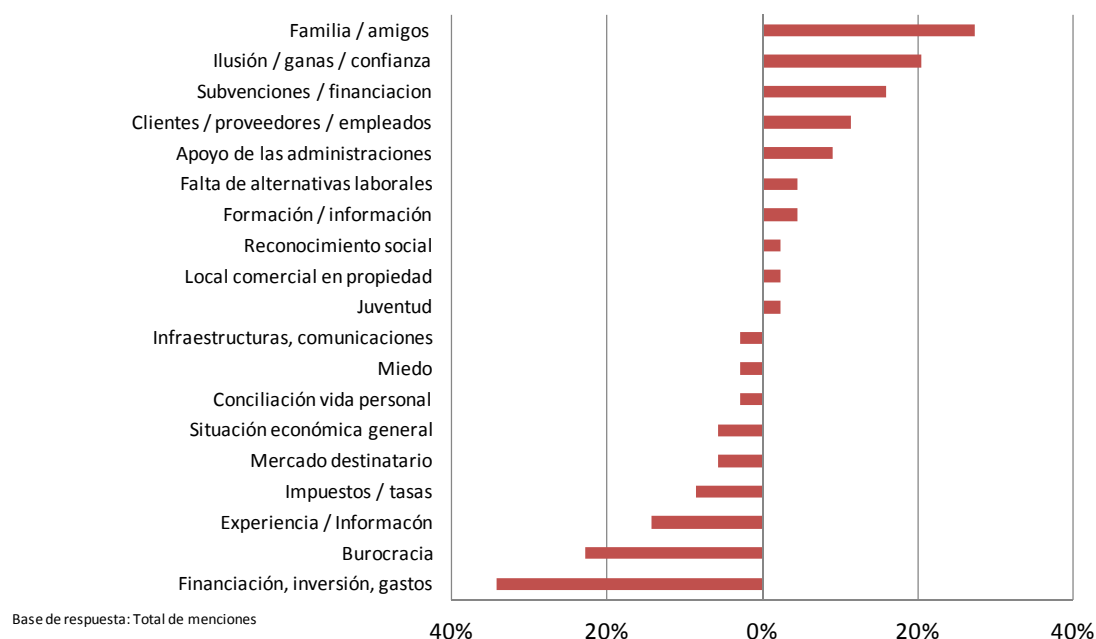


Ilustración 11. Apoyos o dificultades

Por otra parte, las principales ayudas recibidas tienen un origen fundamentalmente endógeno. Es decir, los puntos de apoyo principales para impulsar la actividad no vienen de fuera, sino que están integrados en sus propios círculos sociales y anclados en una excepcional ilusión por sacar adelante una idea de negocio.

Destaca, en este sentido, la presencia de la familia como uno de los principales apoyos de los emprendedores consultados. Es significativo como instituciones sociales como la familia, tienen una trascendencia capital sobre el conjunto de la sociedad y la economía, erigiéndose como uno de los principales soportes incluso en la labor de diversificar la economía.

Esta importancia del apoyo familiar en el emprendimiento es destacado en otros estudios, como es el caso del “Observatorio de clima emprendedor 2013”.

No obstante, no se puede obviar el apoyo recibido por distintas instituciones en forma por ejemplo de subvenciones. En este sentido, la ADI ha jugado un papel sobresaliente para los entrevistados. Todos ellos han recibido financiación para su proyecto, y gran parte de ellos, destacan otro tipo de ayudas, como el asesoramiento o el seguimiento de la iniciativa, valorando con un 8,8 el apoyo recibido.

La labor de la ADI se enmarca dentro del programa europeo FEADER, que persigue una promoción del espíritu empresarial que colabore en la diversificación de la economía. En este sentido, es interesante saber en qué grado la labor de la ADI ha sido determinante para dar el paso hacia una mayor cultura emprendedora.

Tres de cada cuatro entrevistados considera que esta labor ha sido bastante o muy determinante a la hora tomar la decisión de emprender. Sólo uno de ellos califica como insatisfactoria la ayuda recibida. Este hecho, viene acompañado, además, de que muchos de ellos conocieron las ayudas que la ADI ofrecía antes de pensar en poner en marcha un negocio.

Todo esto nos puede llevar a pensar que efectivamente la ADI ha conseguido cambiar una dinámica y que más personas se decidan a emprender. Pero, ¿significa esto que de no haber actuado la ADI habría menos emprendedores?, es decir, ¿hasta qué punto la ADI ha contribuido a generar un mayor espíritu emprendedor en la comarca?

De las entrevistas realizadas se desprende la idea de que este notable impacto no es tal, ya que solo 6 de los 21 entrevistados afirman que seguramente no hubieran emprendido de no ser por la ayuda de la ADI. O lo que es lo mismo, la mayoría de los entrevistados hubiera emprendido aun sin contar con las ayudas de la ADI.

Como conclusión podemos indicar que esta aparente contradicción no es tal. El emprendedor valora muy bien la ayuda recibida, reconoce el peso que ha tenido a la hora de salir adelante, pero la idea de fondo transmitida por las personas entrevistadas incide en que la actitud previa, la influencia social y familiar y la confianza le hubieran empujado a recorrer el camino hasta el negocio propio.

Es decir, el emprendedor entrevistado, es un emprendedor de origen, que emerge como tal por circunstancias distintas a la labor de la ADI y que tienen más que ver con la actitud, la influencia social y la confianza en sí.

Todo ello sin menoscabo del reconocimiento y valoración del apoyo recibido. De hecho, la gran mayoría de los emprendedores entrevistados considera que la ADI ha contribuido de manera fundamental a la diversificación de la economía, sobre todo en lo que respecta a la mejora de

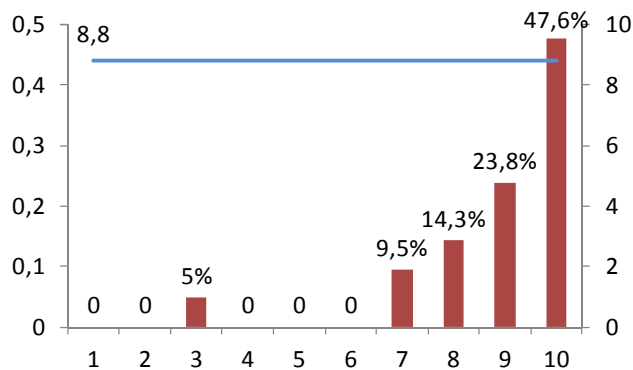


Ilustración 12. Valoración del apoyo recibido por el ADI

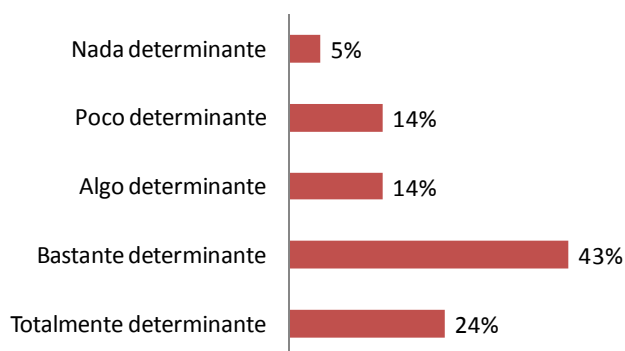


Ilustración 13. Valoración del apoyo recibido por el ADI (II)

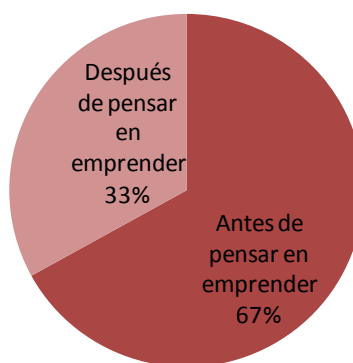


Ilustración 14. Momento en que se conocen las ayudas del ADI

los servicios para la economía y las empresas, así como a la ayuda en la creación de empresas. Quizás el aspecto en el que se considera menos clave la actuación de la ADI es en la de proporcionar más información sobre los recursos de la comarca y las posibilidades de negocio que tienen.

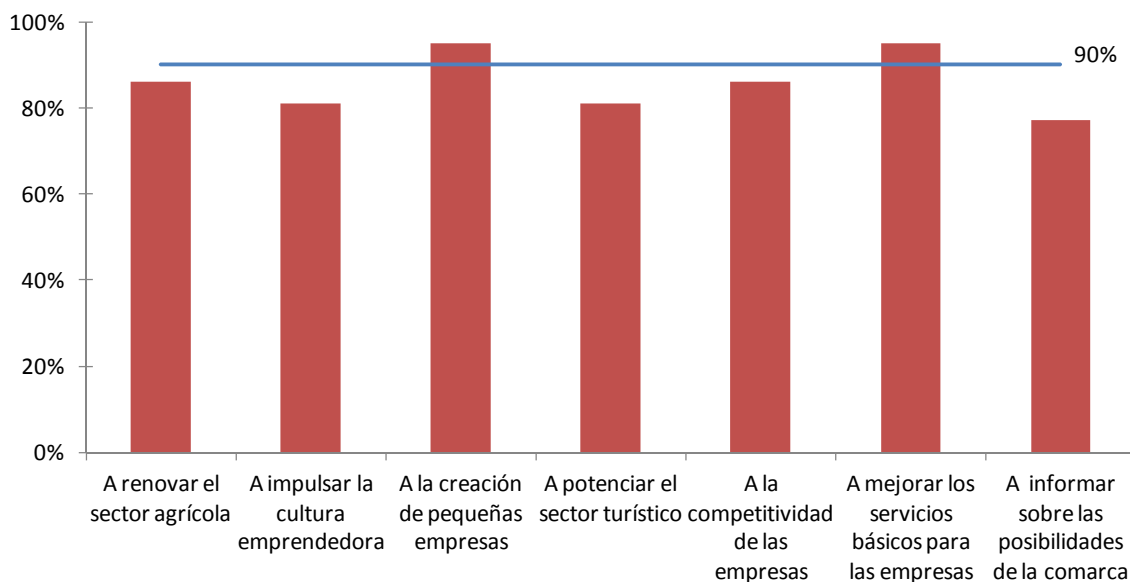


Ilustración 15. Valoración de la contribución de ADI al desarrollo económico de la comarca

3.4 El matiz rural para emprender

¿Existen diferencias entre emprender en entornos rurales y emprender en entornos urbanos? ¿Podemos hablar de una especificidad que requiere de medidas concretas alejadas de las medidas de estímulo al emprendimiento en general? ¿Qué piensan los emprendedores rurales sobre sus recursos? ¿A qué se enfrentan en su camino por emprender? ¿Hay dificultades añadidas determinadas por el entorno físico? ¿Y el entorno social, cómo influye en el emprendimiento rural? Este bloque pretende dar respuesta a estas y otras preguntas sobre el emprendimiento en áreas rurales.

El 57% de los entrevistados afirman que emprender en entornos rurales tiene bastantes o muchas más dificultades que en entornos urbanos. Esto nos abre la puerta a plantearnos si el escenario rural tiene conjunto de condicionantes propias que hacen diferente emprender en un contexto rural a emprender en un entorno urbano.

Para responder a esta pregunta el marco teórico del que partimos es el “Estudio cualitativo sobre la actividad emprendedora en el medio rural. Análisis de las barreras a la actividad emprendedora en el medio rural” del catedrático de Psicología Ambiental José Antonio Corraliza Rodríguez. En dicho estudio se identifican 11 barreras al emprendimiento en el medio rural, a saber:

- *Barrera del aislamiento. El reto de la conectividad rural-urbano: ¿El aislamiento, la lejanía de los núcleos de actividad y la falta de recursos, infraestructuras y comunicaciones bloquean y dificultan las iniciativas emprendedoras?*

- *La barrera de la escala de la actividad emprendedora: Una barrera que responde al reto de establecer un perfil preciso para el proyecto deseado. ¿El tamaño del municipio determina la demanda potencial? En palabras del propio Corraliza, “a pesar de los avances comerciales y la progresión de la actividad de difusión a través de la red, existe la idea de que la actividad emprendedora en el medio rural es, por necesidad, de escala reducida (...) El alcance de la actividad emprendedora en el medio rural plantea problemas de difusión y distribución específicos que pueden afectar a la escala.”*

- *Barreras debidas a los límites de la formación: ¿Existe formación adecuada a entornos rurales? Del estudio de Corraliza se deriva la opinión generalizada de que la cantidad y calidad de la formación de los diferentes actores sociales en el entorno rural es una de las necesidades más acuciantes.*

- *Los riesgos del cortoplacismo y la falta de cultura de riesgo en el medio rural: ¿Son mayores las consecuencias sociales del fracaso en entornos rurales? El miedo al riesgo no es exclusivo del medio rural, pero sí lo son las consecuencias del mismo.*

- *La barrera del desconocimiento. Falta de información sobre el medio rural y las iniciativas más adecuadas: ¿Falta información sobre el propio medio rural y sobre sus iniciativas más adecuadas? Según Corraliza, la falta de información afecta tanto a los “urbanitas”, para elaborar una idea viable y adecuada, como a los “ruralistas” sobre el tipo de negocio que pueda tener mejor salida en el entorno urbano.*

- *Barreras derivadas del nivel de autoestima de la población rural: el reto del aprecio del clima social de las zonas rurales. ¿Falta autoestima para poner en valor y aprovechar los recursos propios? Es decir, a juicio de Corraliza, en entornos rurales existe una baja valoración de los recursos propios, por lo que todo lo que forma parte del entramado socioeconómico de las zonas rurales no se consideran adecuados para hacerlo objeto de una actividad emprendedora. En palabras del autor “este aspecto incide poderosamente tanto en la motivación para emprender como en la génesis de eventuales ideas que pueden ser de gran valor en el inicio de una actividad emprendedora.”*

- *Barrera del localismo: el debate sobre los recursos endógenos frente a los recursos exógenos: Nadie duda de la importancia de utilizar los recursos endógenos en la implantación de un proyecto empresarial, pero ¿emprender basándonos en los recursos locales dificulta extenderse fuera del ámbito local?*

- *La barrera del individualismo: el reto de agruparse y conectarse. En un ámbito donde el cooperativismo está demostrando su idoneidad para articular muchos proyectos empresariales, ¿esta estructura tiende a bloquearse? ¿Existe dificultad para cooperar, transferir conocimientos y trabajar en red?*

- *Barreras relacionadas con la vertebración y la gobernanza en zonas rurales: ¿Existe un modelo adecuado de gobernanza claro que permita englobar y actuar sobre el medio rural en su conjunto?*

- *La financiación: ¿Es más complejo buscar financiación y apoyos en entornos rurales? Aunque como se destaca en el estudio de Corraliza emprender siempre es caro, sea en rural o en urbano, muchos de los problemas con los que se encuentran los emprendedores en entornos rurales van ligados a la disponibilidad de líneas de crédito y planes de negocio.*

- *Barrera de la rutina mental: el reto de la innovación en la búsqueda de yacimientos nuevos de emprendimiento. ¿Hay pocas ideas nuevas para llevar a cabo negocios o crear empresas? El autor del citado estudio detecta una tendencia en contextos rurales a repetir ideas que han tenido éxito, impulsando iniciativas que ya han sido puestas en marcha con éxito precisamente por el éxito precedente cosechado.*

En el caso que nos ocupa, hemos querido contrastar la presencia de estas barreras a juicio de los emprendedores de la comarca. Para ello, les hemos solicitado que mostraran su grado de acuerdo y desacuerdo con cada una de las barreras expuestas anteriormente.

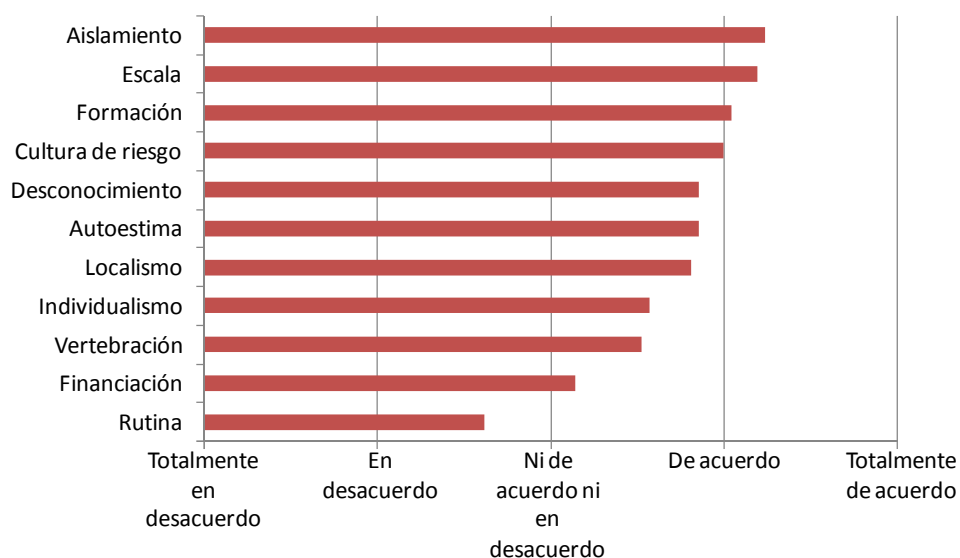


Ilustración 16. Barreras al emprendimiento rural

Los emprendedores entrevistados han manifestado un grado de acuerdo importante en casi todas las barreras presentadas, destacando como principales barreras al emprendimiento en entornos rurales el aislamiento, la escala del negocio, la formación y la cultura de riesgo. Por el contrario, aspectos como la financiación y la capacidad de innovación son las barreras menos compartidas por nuestros entrevistados.

Todo ello no implica necesariamente una mayor dificultad de emprender en entornos rurales que en los urbanos, pero sí que emprender en entornos rurales supone enfrentarse a ciertos escenarios y circunstancias diferentes a las de otros entornos.

Del mismo modo, hemos preguntado a los emprendedores sobre la utilidad de algunas de las medidas que propone Corraliza. Todas ellas han tenido una buena acogida entre los entrevistados, destacando las líneas de financiación específicas, la simplificación administrativa y la cooperación entre emprendedores.

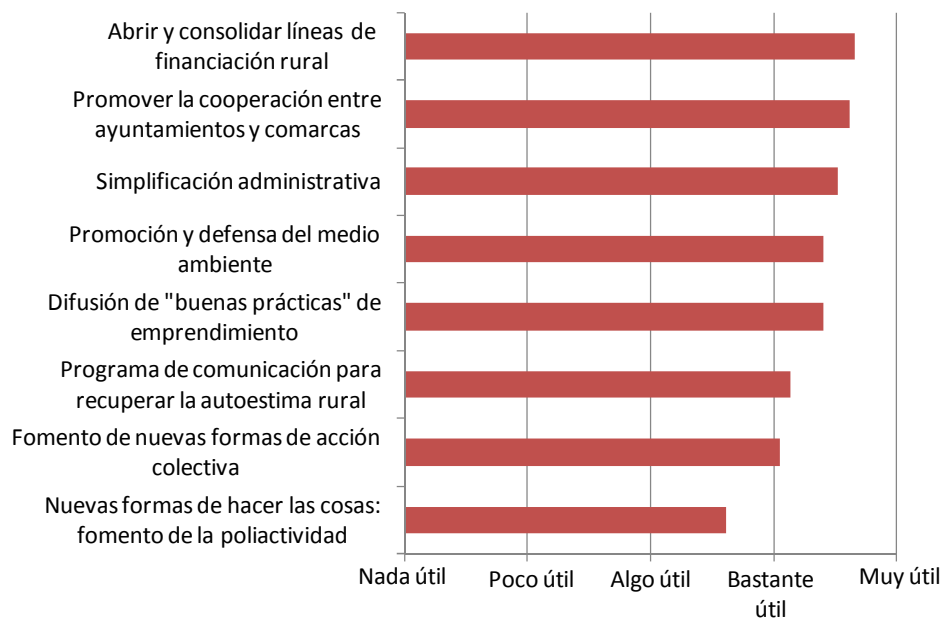


Ilustración 17. Medidas para impulsar el emprendimiento en entornos rurales

3.5 Perspectivas de futuro

En la actualidad las personas consultadas viven su situación profesional con una moderada satisfacción, pero con mejores perspectivas al pensar en los próximos cinco años. De hecho, la gran mayoría piensa que podrá mantener o incrementar los empleados contratados en dicho período.

No obstante, en el caso de sus respectivos sectores de actividad, el crecimiento previsto por los entrevistados es contemplado con cierto pesimismo, en consonancia con el conjunto de iniciativas empresariales en la comarca. Únicamente las actividades relacionadas con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, el turismo rural y las variaciones del sector agrícola parecen tener ligeras perspectivas de mejora a juicio de los entrevistados.

Qué duda cabe que ser emprendedor exige un esfuerzo no sólo a la hora de poner en marcha la idea, sino también en la actualización permanente de conocimientos y aptitudes para consolidarlo.

La Fundación Iniciador y Sage elaboran anualmente el “Observatorio de Clima Emprendedor” que consiste en una encuesta destinada a los emprendedores. En el estudio publicado en 2013 los emprendedores consultados consideraban que las principales áreas o funciones en las que debían mejorar o actualizar sus conocimientos eran, por este orden, el marketing, las nuevas tecnologías y temas legales. En el caso de los emprendedores de la comarca, hay coincidencia con las tres principales áreas sobre las que actualizar sus conocimientos.

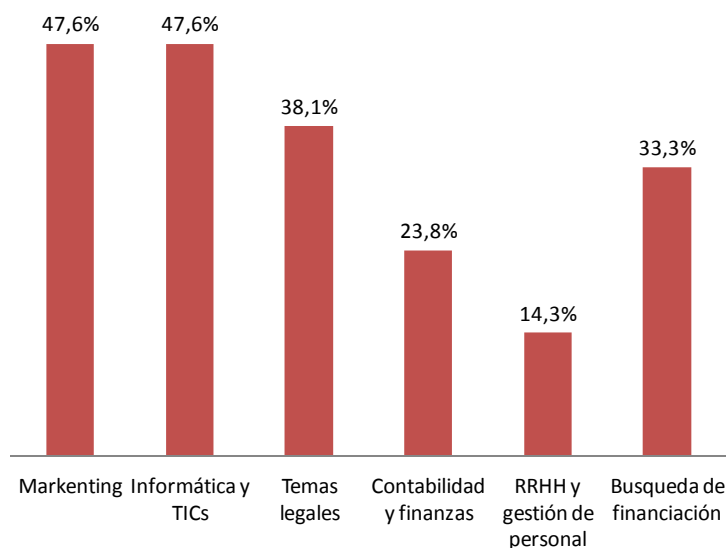


Ilustración 18. Áreas o funciones de negocio en las que mejorar habilidades y conocimientos

Sí que parece claro para las personas entrevistadas en el presente estudio que las claves del éxito empresarial pasan fundamentalmente por crear un buen equipo de trabajo, por el reconocimiento de sus clientes y por las ideas innovadoras, algo que se confirma por lo recogido en el “Observatorio de Clima Emprendedor”, ya que las dos primeras claves destacadas en ese estudio van en la línea de lo expresado por los emprendedores de la comarca.

ANEXO 1: ESTRUCTURA DEL CUESTIONARIO

CUESTIONARIO PROMOTORES

Para empezar me gustaría saber cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor su situación actual.

- Actualmente estoy iniciando las gestiones para emprender. PASAR A P1.3.
- Tengo un negocio propio que está activo, el cual he puesto en marcha en los últimos cinco años. PASAR A P1.3.
- Tengo un negocio propio que está activo, el cual lleva en marcha más de cinco años. PASAR A P1.3.
- Tuve un negocio propio pero actualmente no está activo. PASAR A P1.2.
- Ninguna de las anteriores (FIN DE LA ENTREVISTA)

¿Cuál fue el motivo del cierre? (ADMITE VARIAS RESPUESTAS)

- El negocio no era rentable.
- Problemas para obtener financiación
- Tuvo la oportunidad de venderlo
- Jubilación
- Le salió otra oportunidad de trabajo
- El cierre fue planificado con antelación
- Incidente.
- Razones personales.
- Otro motivo, ¿cuál? _____

En su trayectoria profesional, ¿ha tenido alguna otra experiencia como emprendedor/empresario?

- Sí.
- No.

¿En qué situación se encontraba antes de iniciar su última iniciativa empresarial?

- Tenía el mismo negocio que tengo actualmente (PASAR A PREGUNTA 2.1)
- Trabajaba por cuenta ajena. (PASAR A PREGUNTA 1.6)
- Tenía otro negocio. (PASAR A PREGUNTA 1.6)
- Parado. (PASAR A PREGUNTA 1.5)
- No había trabajado nunca antes.
- Estudiante. (PASAR A PREGUNTA 1.5)
- Jubilado o pensionista. (PASAR A PREGUNTA 1.5)
- Trabajo doméstico no remunerado. (PASAR A PREGUNTA 1.5)
- Otra situación, ¿cuál? _____ (PASAR A PREGUNTA 1.5)

Y en concreto, ¿el sector de actividad de su última ocupación era...?

- Agrícola y ganadero.
- Industrial.
- Energía, energías renovables.
- Construcción.
- Turismo rural.
- Servicios y comercio.
- Tecnologías de la información y la comunicación.
- Otro: _____

Antes de iniciar su carrera como emprendedor/empresario, ¿su preferencia era trabajar por cuenta propia o trabajar por cuenta ajena?

- Por cuenta propia.
- Por cuenta ajena.

Me gustaría profundizar en los motivos que le impulsaron a emprender. A continuación va a leer una serie de motivos y me gustaría que me indicara cuál/es de ellos le influyeron más para tomar la decisión de emprender. Para ello, señale como máximo tres opciones:

Tener independencia personal	
Poner en marcha una oportunidad empresarial	
Autorrealizarse.	
Contribuir a la sociedad	
Mejorar ingresos	
Mejorar ingresos.	
Influencia de iniciativas emprendedoras de familiares y/o amigos	
Libertad de elegir el lugar y tiempo de trabajo.	
Falta de alternativas atractivas de empleo.	
Posibilidad de trabajar en lo que a uno le gusta.	
Evitar incertidumbre laboral	
Para no tener jefes / Ser mi propio jefe	
Estaba en paro	
Insatisfacción con su anterior puesto de trabajo.	
Por la ilusión de hacer algo propio.	
Situación económica general.	
Otro, ¿cuál?	

Del mismo modo, me gustaría profundizar en los principales miedos o riesgos que se planteaba. Indique, por favor, cuál de los siguientes riesgos le preocupaban más. Para ello, señale como máximo tres opciones.

	Muy preocupante	Bastante preocupante	Algo preocupante	Poco preocupante	Nada preocupante
La incertidumbre de los ingresos					
La inseguridad laboral					
El riesgo de perder su propiedad.					
La posibilidad de quiebra					
La necesidad de dedicarle demasiada energía y tiempo al negocio					
El miedo al fracaso.					
La falta de conocimientos					
Otro, ¿cuál?					

A continuación va a leer una serie de afirmaciones sobre la figura del emprendedor. Me gustaría que señalara cuál era su grado de acuerdo con cada una de ellas en el momento de tomar la decisión de emprender.

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
- Mi formación educativa ha dedicado suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.					
- Los medios de comunicación difunden noticias sobre el éxito de emprendedores/empresarios					
- En mi pueblo los emprendedores/empresarios gozan de buena imagen.					
- Mi familia hubiera preferido que me dedicara a otra cosa.					
- En la comarca existe una elevada cultura emprendedora y empresarial.					
- Mis amigos consideran que los emprendedores/empresarios crean nuevos productos y servicios que benefician a toda la sociedad.					

En el momento de tomar la decisión de emprender, ¿conocía a algún emprendedor entre su entorno social cercano?

- Sí
- No

Y, en términos generales, ¿qué imagen tenía usted de los emprendedores antes de iniciar su trayectoria como empresario?

- Positiva
- Neutra
- Negativa.

En aquel momento, consideraba usted que su nivel de conocimientos y habilidades para la gestión de un negocio propio era nulo, bajo, medio o alto.
¿Y sobre el área de actividad elegido?

Conocimientos sobre gestión

Conocimientos sobre área de actividad

- Nulo
- Bajo
- Medio
- Alto.

Antes de iniciar su trayectoria como empresario, ¿había participado alguna vez en algún curso o actividad sobre emprendimiento o creación de un negocio o empresa?
Y ¿una vez iniciada su trayectoria como emprendedor?

Antes de iniciar

Una vez iniciad

- Sí
- No.

En definitiva y en términos generales, ¿diría usted que comenzó su negocio por necesidad o por oportunidad?

*Entienda por **necesidad** cuando, por falta de una alternativa de trabajo o cualquier otra circunstancia haya tenido la necesidad de poner en funcionamiento su empresa; y por **oportunidad** cuando aun teniendo otras posibilidades de ser empleado por otra empresa, haya detectado una oportunidad y ha decidido iniciar su propia andadura con la intención de explotar una oportunidad de negocio.*

- Por necesidad
- Por oportunidad
- En parte por necesidad y en parte por oportunidad.

Cambiando de tema, ¿conoce la Asociación para el Desarrollo Integral de la Comarca Mancha Júcar-Centro (ADI en adelante)?

- Sí PASAR A P3.2.
- No (RECORDAR Y PASAR A P3.3)

¿Podría describir en una frase cuál piensa que es la principal actividad de la ADI?

¿Ha recibido ayuda de la ADI para montar o mejorar su negocio?

- Sí.
- No. (PASA A PREGUNTA P.24)

En términos generales cómo valoración el apoyo recibido de la ADI. Valore de 0 a 10, sabiendo que 0 es la peor valoración y 10 la mejor.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

En concreto, me gustaría profundizar en el tipo de ayuda que recibió de la ADI. A continuación va a leer una serie de servicios o ayudas. Indique para cada una de ellas si le ha parecido adecuada conforme a las opciones de respuesta.

	No he recibido ese tipo de ayuda	He recibido esa ayuda, pero ha sido insuficiente.	He recibido esa ayuda, pero ha sido escasa.	He recibido esa ayuda y ha sido suficiente.	He recibido esa ayuda y ha sido la adecuada.
Financiación económica para el proyecto.					
Asesoramiento posibilidades de negocio potencialidades.					
Asesoramiento en la tramitación administrativa.					
Asesoramiento en la gestión del negocio.					
Seguimiento de la marcha de la iniciativa.					
Formación continua sobre emprendimiento y gestión de negocios.					

Y ¿en qué momento conoció la ADI y las ayudas que ofrecía?, ¿antes o después de pensar en emprender su proyecto?

- Antes de pensar en emprender.
- Después de pensar en emprender

En cualquier caso, ¿en qué medida estas ayudas ofrecidas por la ADI fueron determinantes en su decisión de emprender su nuevo proyecto? Responda eligiendo una de las siguientes opciones:

- Totalmente determinante.
- Bastante determinante.
- Algo determinante.
- Poco determinante.
- Nada determinante.

¿De no ser por la ayuda de la ADI, hubiera emprendido o puesto en marcha su nuevo proyecto empresarial?

- Con toda seguridad sí.
- Probablemente sí.
- Probablemente no.
- Con toda seguridad no.

Como usted sabe, la actividad económica del sector agrícola tiene un papel relevante en la comarca, ¿En qué medida cree que el trabajo de la ADI contribuye a diversificar la economía de la comarca?

- Mucho.
- Bastante.
- Poco.
- Nada.

Y, más en concreto, ¿en qué medida cree que la labor realizada por la ADI contribuye a las siguientes cuestiones?

	Mucho	Bastante	Poco	Nada
A renovar el sector agrícola, promocionando otro tipo de actividades como el comercio agroalimentario, el agro-turismo...				
A impulsar la cultura emprendedora entre la población.				
A ayudar en la creación de pequeñas empresas.				
A potenciar el sector turístico de la comarca.				
A ayudar para que las empresas de la comarca sean más competitivas.				
A mejorar los servicios básicos para la economía y las empresas.				
A informar sobre los recursos de la comarca y las posibilidades de negocio que tienen.				

Además de las ayudas procedentes de la ADI, ¿para la puesta en marcha de su iniciativa ha recibido o espera recibir dinero de ...? Admite varias respuestas.

Familia	
Compañeros de trabajo	
Amigos o vecinos	
Bancos o instituciones financieras	
Inversores privados	
Otros Programas públicos (Ayudas, subvenciones, créditos blandos, ...)	
Ninguna, todo el capital fue aportado por el promotor	

Para continuar, me gustaría ahora que indicase los tres principales frenos o dificultades con los que se ha encontrado para poner en marcha o mejorar su negocio.

1. _____
2. _____
3. _____

Y, por el contrario, ¿cuáles han sido los tres principales apoyos o ayudas con los que contó para poner en marcha su idea?

1. _____
2. _____
3. _____

Cambiando de tema, ¿considera usted que emprender en un entorno rural tiene más dificultades que emprender en un entorno urbano?

- Muchas más dificultades.
- Bastantes más dificultades.
- Las mismas dificultades.
- Bastantes menos dificultades.
- Muchas menos dificultades.

A continuación va a leer una serie de afirmaciones que resumen distintas opiniones de personas que han emprendido en entornos rurales. Indique, por favor, el grado de acuerdo o desacuerdo con cada una de ellas.

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
La lejanía de los núcleos de actividad y la falta de recursos, infraestructuras y comunicaciones es un problema real que bloquea y dificulta las iniciativas emprendedoras.					
En el medio rural faltan programas de formación, y la formación que existe está cargada de contenidos que son más relevantes para el mundo urbano que para el mundo rural.					
A mayor tamaño del municipio donde empresas, habrá mayor demanda potencial.					
En los entornos rurales nos falta autoestima para poner en valor y aprovechar los recursos propios; si lo propio no se estima, nunca podrá llegar a ser considerado una fuente de oportunidades.					
Las consecuencias sociales del fracaso en los pueblos son mayores que en las ciudades, y eso frena mucho las iniciativas emprendedoras. Se destacan más los fracasos que los éxitos.					
Falta información sobre nuevas necesidades y oportunidades que puedan permitir desarrollar actividades de emprendimiento rural.					
Emprender basándose en los recursos locales dificulta extenderse fuera del ámbito local.					
Buscar financiación y apoyos en entornos rurales es más complejo que en entornos urbanos.					
El aislamiento social y la dificultad para cooperar, transferir conocimientos y trabajar en red. El reto es cómo agruparse y conectarse.					
En el medio rural hay pocas ideas nuevas para llevar a cabo negocios o crear empresas.					
Falta un modelo de gobernanza claro que permita englobar y actuar sobre el medio rural en su conjunto.					

¿En qué grado le parecen útiles las siguientes medidas para impulsar el emprendimiento en entornos rurales?

Valore cada una de ellas del 1 al 5, sabiendo que 1 significa nada útil y 5 totalmente útil.

	1	2	3	4	5
Simplificación administrativa.					
Fomento de nuevas formas de agrupamiento y acción colectiva.					
Abrir y consolidar líneas de financiación específicas para promover y mantener el emprendimiento rural.					
Promover la cooperación entre ayuntamientos y comarcas.					
Programa de formación de la clase política local para que actúe como agente promotor del emprendimiento.					
Programa de comunicación para recuperar la autoestima del medio rural.					
Difusión de "buenas prácticas" de emprendimiento: comunicación entre emprendedores.					
Cambio de los conceptos de la política rural.					
Combatir la tendencia a la despoblación y al aislamiento.					
Promoción y defensa del medio ambiente.					
Nuevas formas de hacer las cosas: fomento de la poliaactividad (más de una ocupación).					
Otras: _____					

Me gustaría avanzar pensando en los próximos 5 años. Diría usted que las iniciativas empresariales en su comarca crecerán mucho, bastante, poco o nada.

¿Y su sector de actividad?

Iniciativas empresariales en la comarca

Iniciativas empresariales en su actividad

- Mucho
- Bastante
- Poco
- Nada

Y cómo piensa que evolucionarán los siguientes sectores de actividad en su comarca. Indique para cada una de ellas si piensa que crecerá mucho, bastante, poco o nada:

	Mucho	Bastante	Poco	Nada
Servicios sociales y de proximidad.				
Energías renovables.				
Tecnologías de la información y la comunicación.				
Empresas neorrurales (Negocios tradicionalmente urbanos asentados en entornos rurales)				
Turismo rural.				
Medio ambiente, cambio climático.				
Rehabilitación-edificación sostenible.				
Variaciones del sector agrícola. (comercio agroalimentario, agro-turismo...)				

Haciendo balance, y pensando en su trayectoria como emprendedor/empresario, ¿cómo cree que le van las cosas actualmente? ¿Y cómo piensa que le irán dentro de cinco años?

Utilice para responder una escala en la que 0 significa que le va muy mal y 10 que le va muy bien.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- Actualmente
- Dentro de cinco años

¿Cuál de los siguientes aspectos considera que son los tres más importantes o necesarios para que su negocio tenga éxito en los próximos años?

- Crear un buen equipo
- Que mis clientes me recomienden
- Tener fondos propios
- Tener buena red de contactos
- Tener buen conocimiento del mercado
- Estar activo en la red
- Tener una idea innovadora
- Tener formación adecuada
- Disponer de información fiable y a tiempo
- Contar con inversores externos
- Otros

Pensando en su día a día, ¿en qué tres áreas o funciones del negocio considera usted que debería actualizar su conocimientos?

- Marketing
- Informática, nuevas tecnologías

- Temas legales
- Contabilidad y finanzas
- Aspectos relacionados con internet y las redes sociales
- Recursos humanos, todo lo relacionado con la gestión de personal.
- Búsqueda de financiación
- Otros

Para ir concluyendo, me gustaría conocer algunos datos sobre su iniciativa empresarial.
¿Cuánto tiempo lleva activo su negocio?

Señale el sector general de actividad en que se ubica su iniciativa emprendedora:

- Agrícola y ganadero.
- Industrial.
- Energía, energías renovables.
- Construcción.
- Turismo rural.
- Servicios y comercio.
- Tecnologías de la información y la comunicación.
- Otro:

¿Es usted el único promotor/socio?

- Sí
- No -----> ¿Contándose a usted, cuántos socios son?

Indique el número actual de empleados de su empresa / iniciativa emprendedora: _____

Considera que dentro de cinco años tendrá más empleados, los mismos o menos.

- Más
- Los mismos
- Menos

Atendiendo a los aspectos relacionados con el tipo de producto o servicio que ofrece a sus clientes, ¿cómo clasificaría su actividad entre las siguientes opciones?

- Completamente innovadora
- Algo innovadora
- No innovadora

En cuanto a la competencia en su actividad, diría usted que su iniciativa empresarial tiene...:

- Muchos competidores
- Algún competidor
- Ningún competidor

Y en base al público destinatario, ¿diría usted que su actividad es local/comarcal, nacional o internacional?

- Local/comarcal.
- Nacional.
- Internacional.

¿Cuál fue aproximadamente el capital inicial necesario para poner en marcha su empresa / iniciativa?

Y, ¿cuál fue, aproximadamente, el porcentaje aportado por el conjunto de promotores de su iniciativa empresarial / emprendedora? _____

CARACTERIZACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA DEL EMPRENDEDOR/EMPRESARIO.

C.1. Indique su edad:

C.2. Sexo:

- Hombre
- Mujer

C.2. Indique su nivel de estudios:

• Sin estudios	<input type="checkbox"/>	
• Educación Primaria	<input type="checkbox"/>	
• Educación Secundaria	<input type="checkbox"/>	
• Formación Profesional	<input type="checkbox"/>	Especifique Módulo: _____
• Estudios Universitarios	<input type="checkbox"/>	Especifique Carrera: _____

C.3. Lugar de residencia del emprendedor/a

Zona rural	<input type="checkbox"/>
Zona urbana	<input type="checkbox"/>

ANEXO 2: INFORME GENERAL DE RESULTADOS
