

CAPITULO 5. CREACIÓN DE ALOJAMIENTOS RURALES, ESTRATEGIAS PATRIMONIALES Y GÉNERO.

Este capítulo tiene un doble objetivo. El primero centra su atención en el análisis de las condiciones económicas y socioculturales que desencadena el proceso de creación de alojamientos rurales. Es aquí donde reside una de las claves principales para comprender la unidad de los espacios de producción y de reproducción y que explica que el proyecto de turismo rural esté vinculado a las complejas redes sociales que se han formado entre las familias y las empresas.

“Entonces, ¿hay mucha gente que se coloca en el turismo rural porque tiene dinero, y viene a los pueblos a poner casas de turismo rural, y entonces se cuida la hermana, la cuñada, la parienta...” [E46].

“A nivel de aquí de la comarca te diría que hay muchos, porque 25 casas en una comarca como la nuestra son muchas casas. Hay un porcentaje que lo ha hecho porque tenía un dinero y quería invertir. Y conozco 4 o 5 que lo decían, que si tienen la casa cerrada no gastan, y la inversión ya está hecha. Un 10% de las casas están hechas así, porque había mucho dinero, o con el cambio del euro, o con el finiquito... Hay otro porcentaje que lo han hecho un poco como nosotros, con un poco de recelo, con esta necesidad y el hecho de decir: no queremos abandonar nuestra tierra, que nosotros tenemos esta profesión y queremos seguir haciéndola y por tanto, nos hace falta una salida que nos permita continuar haciéndola y continuar sacando adelante la explotación agraria. Y también hay otro tipo, que es mínimo que tenía claro que le gustaba este tipo de turismo y tener clientes y hacer este tipo de actividad. Y la primera opción se ha convertido en mayoría. De las 25 casas, sólo 4 o 5 son payeses. La mayoría tienen un trabajo que no tiene nada que ver con el sector agrario, pero parecía una opción de futuro” [E54].

El segundo objetivo es mostrar que el trabajo de las mujeres es central en la explotación de las tipologías de establecimientos de alojamiento turístico rural. Son negocios familiares, mayoritariamente de titularidad masculina, en los que se reproduce la desigualdad vinculada a la categoría género, en el sentido de que las mujeres asumen el volumen total de las cargas domésticas y de las cargas de los alojamientos rurales, y es que como se nos dice repetidamente “la casa rural y la familia son todo uno”, “siempre terminas llevando la casa rural tú sola”. La explicación que aportan nuestros informantes es que la casa rural es un espacio fundamentalmente femenino y que remite a modelos de conducta considerados adecuados para cada género. Modelos que dan cuenta del trabajo femenino en función de una serie de cualidades o características de género que se atribuyen de manera estereotipada y que determinan, por ejemplo, la escasa valoración que se atribuye a las titulaciones, generalmente feminizadas, en turismo.

“A ver, queda condicionado por mi horario laboral que es todo el día, yo no sé qué horario es, porque si te levantas y haces la faena de la casa, primero, y después me voy a la viña, y cuando llego si me ha de venir gente voy a limpiar la casa, pues ¡ya me dirás! Quiero decir que no, no sé que horario laboral tengo” [47].

“Mi compañera es licenciada en turismo y empresariales yo. Pero vaya, ya te digo, no es una cosa que necesites en especial nada de todo eso, quiero decir al contrario, yo creo que los conocimientos importantes aquí son los del territorio, del entorno, de la payesía... porque si tú vienes aquí, yo te explico cualquier cosa de, yo que sé, no creo que haga servicio ahora si que puedo decir que vienen estas familias, no sé qué no sé cuántos yo creo que te estoy dando la información que tú puedes necesitar... hablar de la bolsa no le encontraré ningún sentido. El turismo rural es una cosa pequeña, una facturación pequeña, con un gestor que tengas para hacer declaraciones y que tú le lleves cuatro datos ya está... no necesitas conocimientos específicos. Ahora, los conocimientos en el ámbito hotelero, pues estos quizás van un poco mejor, ya te digo, sobre todo con la organización de las cosas, cómo tratar a la gente, cómo se han de decir las cosas, al principio, ¡ostia! Tenías que... ahora aprendes un poco más y dices, va, hemos de tratar de esta manera a la gente, con esto sí que puede ser algo más pero tampoco, conozco una mujer de setenta años, la Lola que es una payesa de toda la vida que te puede dar un trato fantástico sin tener ningún conocimiento e incluso mejor que el que te pueda dar yo, o sea que no lo veo muy directamente proporcional, a ver, sí lo tienes mejor ¿no? Pero necesario o imprescindible no. Ahora, en un hotel, evidentemente es necesario e imprescindible, pero nosotros no, al contrario, yo creo que hemos de saber desmarcarnos de una cosa muy formal” [CERT5].

5.1. Tipologías de establecimientos de alojamiento turístico rural

La normativa de casas rurales en Cataluña, acorde con una estrategia flexible de la oferta, diferencia tres tipologías principales de alojamiento: masía, casa de payés y alojamiento rural independiente. Un rasgo común significativo de estos alojamientos y del que deriva su atractivo, según los propietarios/empresarios del sector, es que la capacidad de alojamiento máxima se limita a 15 plazas¹³⁴. Tal y como relata un informante, un aspecto muy valorado por los clientes es la exclusividad en tanto que el establecimiento, cuando se trata de un alojamiento rural independiente, a diferencia de lo que sucede cuando se trata de un hotel convencional, les pertenece a ellos durante unos días. Y cuando se encuentran en régimen compartido con un propietario agrícola, pueden vivir una “experiencia rural auténtica” con una relación muy estrecha con los autóctonos del mundo rural.

“Nosotros a ver, estamos tres personas para seis habitaciones, ¿no?, y tú eres el propietario además, y, ¿qué significa eso?, pues que estás constantemente encima de la gente, cualquier problema que les surja en cualquier momento se los intentas resolver, claro, eso en un hotel de 1000 habitaciones, eres un número la habitación número tal, y san se acabó, ¿no?, y aquí se crea una relación con el cliente, muy directa, y entonces claro, el cliente lo agradece mucho, el

¹³⁴ El tamaño medio de los alojamientos rurales es reducido, situándose en 8,77 plazas por establecimiento en la marca turística Costa Dorada.

cliente se siente como en casa, y está mucho el clima que tú le das, ¿no?, es la gran ventaja, y quiero decir el recinto en sí, ¿no? Es como una cosa familiar, una cosa que lo encuentras acogedor, ¿no?, en cambio tú te encuentras en un hotel, y el hotel es para ir a dormir, ¿no?, y después el resto del día para estar fuera, ¿no? Y en cambio, aquí no, aquí la gente, la prueba está en que por ejemplo, la gente se levanta aquí súper tarde, y se van a dormir a las 11 de la noche, que esto cuando vas a Salou, o a un lugar de estos es al revés, ¿no? Aquí la gente viene a aprovechar la casa al máximo, en cambio, la gente en un hotel grande, no, la gente lo que quiere es tener la habitación limpia y poderse duchar, poderse cambiar, y marchar rápido hacia la calle, ¿no?” [E04].

“Nosotros directamente con el boca a boca. Porque nosotros estamos todo el día con ellos, no es aquello de darles las llaves el primer día y marchar. Hay unas pinturas rupestres catalogadas, y nosotros los acompañamos. Y del tema de la finca, hablamos mucho y vamos. Intentas, dentro de lo posible y respetando su talante... Ayer mismo, a la hora de hacer la cena fui al huerto, y no es que hubiera un taller preparado, pero fui con los niños, hablamos y les hice toda una explicación de las flores de calabacín masculina y femenina” [E34].

El tamaño reducido de la capacidad de alojamiento aproxima los establecimientos rurales al alojamiento en apartamento, y los distancia notablemente de los hoteles. Siguiendo la lógica del apartamento turístico, buena parte de los propietarios/empresarios optan por ofrecer la casa rural a todo un grupo y en exclusiva, en lugar de dividirla en habitaciones. Pero, por otra parte, el alojamiento rural, como negocio, se encuentra muy condicionado por un volumen de facturación relativamente bajo. Dada la estacionalidad del sector, donde predomina una alta demanda en los meses de julio y agosto, puentes y fines de semana durante todo el año, se produce una baja ocupación media anual, que se cifró en el 20,2% en 2003.

“Pues fastidiado, qué quieres que te diga. En vez de comer toda la semana, sólo comes el fin de semana, pues, hombre, ese es el problema que tenemos, que nos cuesta llenar los días laborables, los días entre semana nos cuesta llenar. Entonces tendremos, bueno yo no sé los demás, pero yo tendré de espabilarme con alguna, con algún anuncio por ahí para las personas mayores, que son las que tienen, las que disponen de tiempo libre” [E15].

“¡Uf! Es muy difícil darte una cifra, porque estos son fines de semana. Igual, un mes tienes todos los fines de semana llenos, como otro tienes dos llenos, como otro no tienes ninguno. Es muy relativo de decir, de cuantas personas pasan por aquí, depende de una serie de cosas” [E53].

“En 2004 lo que estamos notando es un descenso del extranjero. A ver se nos ha ampliado la diversidad de países, o sea por ejemplo, ahora tenemos una reserva para el mes que viene de Australia, hemos tenido gente de Canadá, de EEUU, pero en cambio estamos perdiendo, al alemán, al francés, todos éstos han desaparecido es curioso, ¿eh? Que el año pasado tuvimos muchos alemanes, muchos franceses, y este año han desaparecido, y en cambio están aumentando los clientes de países transoceánicos, desde Canadá, EEUU, que te he dicho ahora mismo, Malta, hemos tenido una reserva, muy curioso. Pero bien, el cliente principal es el español, Barcelona es la principal, después Valencia, Madrid y el País Vasco, éstos son los que normalmente traen gente” [E04].

“No la crearía, por las dificultades que he encontrado. Vale muchos millones. No me extraña que en el Pirineo haya 400. El Pirineo tiene la temporada de invierno asegurada que suben todos los catalanes, y los que no y los franceses y siempre tienen asegurado el lleno. Que no

haya nieve es imposible, con los cañones que hay. La temporada de invierno está cubierta, que aquí no la tenemos. Y el verano, que parecía que antes el turismo de playa... Ahora llena más el Pirineo en agosto que nosotros. Es ruinoso. Nosotros, lo que hemos gastado aquí no lo recuperaremos nunca en la vida. Es un patrimonio que has montado aquí, las habitaciones, aire acondicionado, para que la gente venga, pero la gente no viene. El fin de semana más o menos siempre llenas. No es como el Pirineo, que tú vas a esquiar y sabes que aquello tiene un coste, pero todo está lleno. Desde noviembre hasta marzo, todo lleno. El turismo rural lo podrías equiparar con los hoteles. Aquí los hoteles abren de abril a septiembre. Yo he hablado con directores de hoteles, y para tener 3 habitaciones en diciembre, cierro. Nosotros somos la continuación de aquel negocio que se inició ahora hace 30 años, y por mucha propaganda que hacemos no conseguimos nunca en la vida que venga gente en invierno” [E22].

Si combinamos los datos anteriores obtenemos que, a nivel formal, estos establecimientos tendrían una ocupación de menos de dos plazas diarias de modo que el volumen de facturación es relativamente modesto. La baja facturación promedio condiciona la percepción del turismo rural por parte de nuestros informantes.

“Porque es una empresa de mucho servicio, y relativamente tampoco sacas tanto, un jornal o como mucho dos, lo mismo que si fueses a trabajar fuera de casa. Cuando uno está acostumbrado a un status (...) medio-alto... es difícil. O haces un poco de todo o económicamente...” [E34].

“Sobrevivir de una casa rural hoy en día creo que es imposible. Le he comentado al de la otra casa que se ha equivocado. Creo que se lo ha planteado de una manera que será un fracaso. [La otra casa se dedica exclusivamente al turismo rural]. Yo creo que para vivir de sólo de esto, no da. Ahora, si tienes un modus vivendi como yo, o gente que trabaja de payés, o de maestro como yo. O en una industria, entonces sí. Pero esto solo no” [E35].

La baja facturación se agrava en tanto que el volumen de la oferta ha crecido en los últimos años de forma superior a la demanda. Así, existían en España 59.884 plazas en 2003 frente a las 51.010 del año anterior, lo que supuso un aumento del 17,4%. Por el contrario, el grado de ocupación experimentó una tasa negativa (-1,5%) en el mismo periodo y que viene a reflejar la tendencia iniciada en años anteriores. Pese a esta tendencia, la oferta aumenta más que proporcionalmente, reflejándose, así, los efectos negativos de la emulación, así como de la irregularidad en el sector.

“A ver, a nosotros la competencia no nos asusta, siempre y cuando sea decente y siga la misma línea. La competencia en cierto punto es buena, porque quiero decir que atrae más clientela. Si yo estoy sola aquí, poca gente vendrá. Y la competencia lleva a una envidia sana, es muy buena. Que no sea un boom de casas rurales, pero la competencia es buena (...) Yo creo que en la Conca ya hay bastantes. A ver, se debería ver que todas las casas de la Conca cumpliesen todos los requisitos que la administración pretende, que es lo que estamos haciendo nosotros. Las casas rurales que conocemos, todas, en su línea, se pueden considerar aceptablemente buenas. Todas tienen su línea, porque unas están en la montaña completamente solas y es un tipo de turismo el que allá, y otras son de otro tema. Ahora, ilegales, no hay. R1.- Cada uno tiene sus ideas y su canal para llegar a la gente. R.- Pero el gran problema es éste. R1.- uno de los problemas que padece el turismo rural es la ilegalidad. Todo el mundo se cree que se puede dedicar al turismo rural. R.- Yo creo que el turismo rural debería de tener un distintivo, como los hoteles. 3, 4 o 5 estrellas... Y dentro de este distintivo, la categoría de las casas rurales. Y el que no tenga este distintivo, ya se sabe que es un ilegal, y punto. Y de ninguna manera puede funcionar como turismo rural. R1.- El

problema es que cada comunidad autónoma tiene sus leyes. Y nadie lo hace de esta manera. En Galicia están los pazos... R.- Pero en Galicia ya les están cortando las alas, porque turismo rural en Galicia sólo puede ser el que tenga una determinada extensión de terreno. Porque allí todo el mundo monta turismo rural” [E37-38-39].

El problema de la baja facturación es resuelto por la legislación al permitir otras vías para aumentar el volumen de facturación. La normativa distingue entre dos modelos de alojamiento rural según el régimen de convivencia. En primer lugar, aquellos alojamientos en los que se produce convivencia con el propietario -masías y casas de payés- y que a efectos prácticos constituyen, si nos atenemos a lo que nos comunican nuestros relatores, un complemento a las rentas agrarias de sus propietarios. En segundo lugar, los denominadas alojamientos rurales independientes, los comúnmente llamados *ARIs*, donde los propietarios viven en una casa diferente, aunque en la misma localidad o comarca. La tendencia de los últimos años es al crecimiento de los establecimientos de este tipo, y que constituye un elemento clave de dinamización de la actividad económica en el medio rural.

“O sea, tienes que tener un talante de servicio importante, ¿sabes qué quiero decir? Para llevar habitaciones, ahora, si tienes un ARI das las llaves y tal pero yo creo que el tema de los ARIs irá a la baja aunque la gente es lo que más pide y tal, porque se lo hacen ellos, porque no están controlados, porque por ejemplo, muchos grupos de jóvenes que salen el fin de semana lo que les encanta, ya están controlados en casa, no les hace falta que cuando salen estar controlados y tal, pero la vertiente para habitaciones y tal, tienes que tener una actitud de servicio muy importante, te ha de gustar, porque si no, ya te digo, es muchísima, muchísima faena” [CER14].

La dinamización económica en el medio rural se comprende siempre que se evite la confusión habitual entre medio agrícola y rural. Confusión que ha conducido a negar la consideración de rural a prácticas históricas no agrícolas, como la abogacía, la enseñanza, la restauración o la asesoría. Como veremos en el siguiente apartado, este grupo de profesionales no agrícolas del medio rural es el principal propulsor de la actividad de turismo rural, y refleja tanto el aumento de la demanda de servicios típicamente urbanos en el entorno rural, como la convergencia e integración de lo rural y lo urbano, a consecuencia de la nueva dinámica territorial que constituye el espacio nuclear del desarrollo de dicho turismo. En esta dinámica se produce la adecuación de lo rural a las exigencias del sector terciario; exigencias que, a la vez, implican una intensificación en la revalorización del suelo, con el objetivo de hacer efectiva la especulación en las zonas de nueva reputación turística, y apoyándose en el hecho de que los ayuntamientos obtienen la mayor parte de sus ingresos mediante el cobro de impuestos y tasas relacionadas con la construcción y la vivienda.

Además, esta figura, los ARIs, posibilita la propiedad de distintas casas rurales y permite que la inversión de capital fluya entre distintos municipios de una misma comarca. En este sentido, 14 de las 57 casas rurales analizadas en la demarcación de la Costa Dorada son propiedad de 5 propietarios con cerca de 3 alojamientos rurales cada uno. Sin embargo, pese a este incipiente proceso de concentración, en ningún caso estos propietarios indican que la actividad de alojamiento rural sea su actividad económica principal. No obstante, es indicativo de que para el desarrollo de este tipo de turismo son necesarios procesos de acumulación de capital en localidades y territorios concretos. Se trata de procesos de creación de alojamientos impulsados por la capacidad de ahorro y de inversión de categorías sociales pertenecientes mayoritariamente a una nueva pequeña burguesía, y con un nivel educativo elevado. Son recursos de clase (tanto materiales como culturales) los que dan cuenta de la propensión hacia la creación de negocios de turismo rural.

“Yo me dedico a la enseñanza. Yo trabajo en un instituto y doy clases de biología. O sea, que no tiene nada que ver con lo que estoy haciendo” [E35].

“A ver, el sector hotelero no era lo nuestro. Teníamos estos amigos que habían montado la casa en el Urgell, que alguna vez habíamos estado por allí viendo, y viendo los problemas que tenían. Yo llevaba una multinacional, y el tema de gestión de empresas llevaba unos cuantos años, y mi mujer estaba en una empresa catalana semi-funcionarial. O sea, que ya teníamos una experiencia, no concreta, pero sí.... [E36].

“Yo soy el Jefe de servicio del Departamento de Economía y Finanzas de Igualada. O sea que en este campo sabía, y mi marido estaba en una empresa y también estaba al corriente de cosas jurídicas y de papeles” [E37-38-39].

“Yo soy economista, y además pues a nivel de experiencia llevo casi treinta años en el mundo de la empresa (...) Yo lo pienso hacer, yo de momento estoy compaginando mi tarea profesional, con esto, pero de alguna manera la idea es a corto plazo dedicarme exclusivamente a lo que es el turismo rural” [E41].

“Yo soy licenciado en Administración y Dirección de empresas y dentro del mundo empresarial ocupando cargos directivos con 24 años de experiencia” [E52].

“Mi marido es ingeniero agrícola y yo en ciencia alimentaria: comida ecológica, vinos...” [E09].

La distinción entre alojamientos rurales compartidos con el propietario y alojamientos rurales independientes tiene implicaciones notables sobre las características del servicio. Mientras el alojamiento compartido implica una convivencia, los ARI se gestionan de forma similar a la de un apartamento en alquiler. De hecho, los ARI poseen una capacidad de alojamiento de 15 plazas y estas

pueden estar distribuidas, por ejemplo, en cinco apartamentos independientes para 3 personas. Pero, es frecuente la tendencia, especialmente en los ARIs con menos plazas, a alquilar la casa al completo. Los informantes aluden como principal motivación su preferencia por reducir sus responsabilidades y cargas laborales respecto a la gestión de los establecimientos. Ello condiciona, también, que se limiten al máximo otros servicios intensivos en mano de obra, tales como la restauración o las rutas con guía. Pese a que los informantes muestran cierta reticencia a reconocerlo, la relación con el cliente en los ARI se acostumbran a limitar a los momentos de *check-in* y *check-out*.

“Sí, a ver, nosotros básicamente es informar, tener actualizada la información de toda la actividad que pueda haber allí, y en el momento que damos las llaves no hacemos un acto sólo de pim-pam, sino que nos sentamos y hablamos” [E32].

“No, ofrecemos el alojamiento, comida no ofrecemos, y entonces estamos meditando, y como hacer un poco de venta de productos de la tierra, pero es una idea que tenemos, ya que el titular es payés, y todo eso, pero casi lo ofrecemos ahora más como obsequio que de cara a la venta, ¿no?, pues bien los que llegan, mira ahora había tomates, pues les dejamos tomates pero no se los cobramos. Entonces a la larga no sé qué haremos, y bien lo otro que ofrecemos, pero es al margen es la visita a la cooperativa, visitas complementarias, pero más que ofrecer informamos” [E03].

“Como que no hacemos comidas, alquilamos la casa, y les decimos las rutas que pueden hacer, la ruta del Cister, los museos de L’Espluga, pueden ir en bicicleta... Nuestro servicio es que tengan el piso y la casa limpia” [E33].

En los establecimientos compartidos el negocio implica la intromisión del cliente en la vida privada del propietario. De modo que se acaba considerando en los ARIs que los clientes no necesitan servicios, como el de restauración o se acaba indicando que “la gente está contenta porque no molestamos”. Así, “lo mejor es no acercarse al cliente, que disfrute de la casa” y donde la máxima acaba siendo que “el mejor trato es la ausencia de trato”.

“Es decir, otras actividades, o sólo es alquilar el servicio... R.- Damos las habitaciones, y entonces les damos desayuno y cena, si quieren, es opcional, ¿eh?. Lo único que no hacemos es almuerzo, pero bien, como que la gente que más o menos viene a la casa les gusta mucho andar, les gusta mucho hacer turismo de ir a dar vueltas, ¿no?, pues claro, comen fuera, lo que hacen es desayunar y cenar” [E14].

“Este es un aspecto que gusta mucho. Esto da un plus de calidad, así pueden hacer lo que quieren y no molestan a nadie. Incluso lo preguntan, si la casa será toda para ellos, si hay vecinos.... ‘No, la casa es toda para vosotros y sólo me veréis alguna vez haciendo el mantenimiento del jardín o la piscina, pero dentro de la casa no entro’. Cuando está lleno, si es fin de semana, no me acerco. Y entre semana, cada dos o tres días vengo a hacer el mantenimiento y a regar cosas que no se riegan automáticas. Porque si te ven cada dos por tres puede parecer que no te fíes de ellos. Entonces, es mejor no acercarse” [E11].

También se han detectado en los ARI comportamientos que se desvían de las pautas anteriormente descritas. En los siguientes fragmentos se relata la existencia de amplios servicios, ofrecidos siempre por la propietaria de la casa. Especialmente, cuando la gestión del establecimiento recae en una mujer, sin otras actividades laborales remuneradas, es factible este tipo de servicios, con la agravante de que restan intimidad.

“Pues porque el dinero que yo he gastado, lo gasto en poner otra empresa y seguro que, que, que bueno, ganaría a lo mejor más dinero, estaría de otra forma, porque está es más difícil, porque también entregas intimidad tuya, entregas tu persona también; porque cuándo viene una familia aquí..., es que quieren que estés detrás de él todo el día. (...) Claro, al estar viviendo, cuándo llegan: hola, ¿qué tal el viaje? Bien, se sientan aquí y empiezan hablarte, hablarte, hablarte, te consumen tiempo, te consumen tiempo, te consumen tiempo, o sea, le estás dando no sólo una cama, no sólo un desayuno, no sólo una cena, le estás dando pues toda una serie de información, de tranquilidad, de sosiego, porque, bueno, luego salen temas a hablar; en Semana Santa era curioso, por la noche todos estábamos haciendo un cerco con las sillas y todo hablando, cada uno, como si fuera un coloquio y cada cuál se abría y contaba un tema... P.- Cómo un debate R.- Cómo un debate, igual, igual. P.- Ya, ya. R.- Cada uno contaba sus historias, y la segunda noche el primero que salió ya se esperaba y ponía las sillas así en corro! P.- Dice: ¿Cómo valoraría usted la posibilidad de sobrevivir como empresa dentro del sector del turismo rural? R.- Es que es justo, si esto no va acompañado de algo más, es justillo. Lo que pasa, que bueno, si no aspiras a mucha cosa, pues bueno, para ir comiendo. P.- Ya, ya.” [E15].

“Una persona que no tenga este carácter abierto al público no hace falta que monte un negocio así, porque tu vida privada, en un negocio así, la pierdes. La pierdes completamente, no tienes vida privada. Porque llega Navidad y lo tienes lleno de clientes, o es el santo de un hijo y tienes la casa llena y dices: ya lo celebraremos mañana. La vida privada se anula, pero se compensa por el trato con la gente” [E37-38-39].

“El alojamiento, el desayuno que siempre va incluido con las habitaciones, y la cena que es opcional que es a la carta, y bien se les ofrece servicio de bar, limpieza de ropa, y a ver si te piden servicio de taxi, o servicio, pues bien se les facilita todo” [E04].

“R1.- El servicio que ofrecemos es si el cliente quiere: desayuno y cena. Ofrecemos servicio de bicicletas de montaña y ahora en verano utilizamos la piscina del pueblo y la entrada se las abonamos a la hora de pagar los tickets. R1.- Y al año que viene tenemos el proyecto de hacer un pequeño spa, en un terreno que tenemos cerca de aquí. R.- Con piscina climatizada, gimnasio...” [E37-38-39].

Respecto al tipo de establecimientos destaca también la dimensión de localización. Los informantes señalan grandes diferencias según el emplazamiento de los alojamientos, distinguiendo, tal y como hace la normativa, los que se encuentran dentro o fuera del núcleo del municipio. Pero, a su vez, las diferencias están condicionadas notablemente por la distancia respecto al mar, especialmente en un destino turístico que se etiqueta institucional y socialmente como Costa Dorada, y donde el turismo rural no se comprende sin hacer referencia a la oferta

complementaria de sol y playa y parques temáticos. Además, el desarrollo urbanístico de los municipios del interior catalán en los últimos años, asociado al boom constructivo que ha experimentado España y especialmente el litoral mediterráneo, constituye otro de los elementos clave respecto a la creación de alojamientos rurales. El desarrollo en pequeños municipios interiores de polígonos industriales, de infraestructuras físicas, urbanizaciones con centenares de viviendas unifamiliares de nueva construcción, determina tanto la creación como la naturaleza de la experiencia turística rural. Una experiencia cuyas posibilidades de crecimiento está, paradójicamente, en su vinculación con el turismo de sol y playa. Digamos que las posibilidades de desarrollo del turismo de sol y playa están, en la marca turística Costa Dorada, en otros turismos, como el deportivo, el cultural, el rural o el de salud. En otras palabras, este nuevo turismo no está necesariamente desvinculado del turismo denominado de masas, por lo que ya no resulta difícil enmarcarlo en el denominado paradigma de la sostenibilidad o desarrollo duradero. De hecho, la presencia de agricultores desarrollando turismo rural está subrepresentado en nuestra muestra, a la vez que su impacto sobre el desarrollo local es cuestionable.

“Y yo creo que es una comarca muy potencial, estamos al lado de la Costa Dorada, la gente se empieza a cansar de estar 15 días en Salou y vivir allí mismo. Yo tuve unos vascos diciendo las maravillas de poder bajar a la playa en media hora y a la tarde poder estar aquí a la fresca y con tranquilidad. También tenemos las montañas de Prades, todas las rutas medievales, de los monasterios. Tiene mucho potencial, pero la gente lo ha de conocer. Si la gente no sabe que existe una cosa que se llama Conca de Barberà.... Y ésta es un poco la batalla que tenemos actualmente” [E35].

“Yo he tenido clientes de muchos tipos. La mayoría son de Barcelona, pero también han venido holandeses, suizos, belgas. También de Valencia. Este año no tanto, la cosa ha estado un poco más floja. Al estar Port Aventura tan cerca... Y todos los que vienen de España lo han visto por Internet” [E57].

“P.- Vale. Y con la experiencia de estos 4 años, si ahora quisieran crear la empresa, ¿se volverían a poner? R.- Sabiendo el resultado, ahora montaríamos una cadena de casas rurales. P.- O sea, que la valoración es positiva. R.- Es muy positiva. Si las cosas se hacen bien, lo que estamos haciendo nosotros lo pueden hacer todas las casas rurales: captar clientes y ofrecer servicios. Es una comarca muy maja pero que necesita muchos servicios. R1.- Es una de las pocas comarcas de Tarragona que está preservada por el turismo de calidad. R.- Es una vía de respiración del turismo de la costa, que se puede salvar si tiene en cuenta estas comarcas (...) R1.- El turismo rural no debería ser un turismo de contaminación, en comparación con los hoteles de la costa. Las diferencias de clientes que van a un hotel con los que van a un pueblo con 40 o 50 habitantes el resto del año, la preservación del medio ambiente respecto a la masificación que podría venir, se ha de tener mucho cuidado en este aspecto” [E37-38-39].

5.2. Tipologías de propietarios.

Las casas rurales como modelo de negocio se caracterizan, para el conjunto de los informantes, por estar poco reguladas y ser muy heterogéneas.

“Mira es muy heterogéneo, a ver claro, es un sector que por ejemplo no hay estrellas que califiquen, ¿eh? Y entonces todo el mundo hace un poco las cosas como le salen o como le parecen, claro, hay turismos rurales, hay muchos tipos, no se puede calificar así, de una manera” [E26].

“... Ahora te puedes encontrar en un parque nacional de montaña que dice que es turismo rural, nosotros o un apartamento en la costa que te dice que es turismo rural, yo qué se, o un cortijo en Sevilla que dice que es turismo rural, cualquier cosa puede ser turismo rural porque.... O un albergue de montaña que dice que es turismo rural... aquí hay un tema vacío, ¿no? Y el tema de las ayudas también es muy discriminatorio porque ves que hay lugares donde hay unas ayudas impresionantes, el 50% y por aquí estamos mucho más limitados. En cuanto a los problemas, no, la administración pone unas normativas y alguna podríamos considerar que habría de ser más restrictiva, que es mi caso, mucha gente no estaría de acuerdo conmigo pero se han de cumplir. En este sentido, problema ninguno, cumplir lo que dice la ley tramitarlo y se ha acabado. Como problema de trámite yo te diría que ninguno, ya te digo cumplir la normativa vigente que, por cierto, para mí es pequeña. M. Muy bien, ¿tú crees que es pequeña? MF. Sí, debería ser más... y seguramente mis colegas del turismo rural seguramente... no, seguro, están en contra, soy la Junta directiva de aquí Gerona y, evidentemente, hay opiniones para todo pero la regla general es que todo el mundo pueda hacer y tal y cual que, de entrada es positivo que todo el mundo pueda hacer y tal y cual pero claro, en el momento que dos nos quejemos de que nuestro producto se devalúa o lo que sea, claro, son una de las cosas con que topamos” [CERT5].

Esta heterogeneidad conduce a una fragmentación de imágenes sobre aquello que constituye el turismo rural. La heterogeneidad deriva, secundariamente, de las tipologías de relación con el medio rural de sus propietarios y de las características de los establecimientos, desde la existencia o no de huerta, la convivencia o no con el propietario o el tamaño, la proximidad respecto a la costa o núcleos turísticos tradicionales de sol y playa, la proximidad respecto a capitales comarcales, la situación respecto a infraestructuras o el tamaño. No obstante, la heterogeneidad se explica principalmente a partir de la posición patrimonial de los propietarios de los establecimientos rurales y muy especialmente en función de su actividad profesional. Este criterio nos ha permitido distinguir tres grupos principales de propietarios/empresarios de establecimientos rurales: a) propietarios con actividad principal de carácter agropecuaria; b) profesionales del mundo rural, y c) neorrurales. Un rasgo común a estos tres grupos es que no se trata de empresarios por necesidad debido a la ausencia de oportunidades económicas, sino que se trata de empresarios de oportunidad. Se trata de individuos que persiguen la optimización de oportunidades a través de la creación de una empresa, y que, a su juicio, no requiere

contar con conocimientos demasiado especializados de gestión de destinos turísticos sostenibles.

a) La primera tipología corresponde al modelo de turismo rural prototípico de los marcos normativos del turismo rural en España. Los informantes, mayoritariamente propietarios agrícolas, identifican esta tipología como de experiencia “auténtica” de turismo rural y su incorporación al mercado turístico pone de manifiesto una estrategia donde la agricultura no constituye la única renta.

“No, la creación de la casa fue una inquietud que tuvimos mi pareja y yo, viendo que la tierra no daba lo que había de dar. No teníamos opción de comprar más, porque no teníamos dinero. Ahora, visto lo que ha pasado con el vino, si hubiéramos comprado 4 hectáreas de viña quizás las cosas nos habrían ido de otra manera. Pero hace 10 años el mundo del vino no estaba como está ahora. Y decidimos rehabilitar una casa para dar servicio. Mis padres son payeses, o sea que sus estudios son los básicos. Y en todo caso la que cambió soy yo, que soy maestra, hice magisterio. Pero en un momento de mi vida decidí tener una familia, y eso quiere decir que pierdes un poco el tren, y coges otro (...) Entonces, pensamos que es muy importante que la gente conozca cuál es nuestra faena y cuál es nuestra manera de vivir. Las cosas no salen solas de la tierra, las has de cuidar, las has de regar, las has de sulfatar... Les has de hacer las cosas que convengan. Y en nuestra propaganda ponemos como opción participar en nuestras tareas diarias. Es decir, no te pagamos si vienes media hora, o una hora, o toda una mañana, pero tampoco te cobraremos el servicio: te enseñaremos qué hacemos si estás interesado en conocerlo. Y nuestro hijo es enólogo, y hemos arrendado una pequeña bodega y haremos vino este año. Los clientes que quieran visitar la bodega, que quieran saber cómo se hace el vino, tendrán esta opción de primera mano, no los llevaremos a algún sitio a que lo vean, lo podrán ver en nuestra casa. Pues esto pensamos que es muy importante, para que la gente deje de menospreciar –si es que alguna vez lo han hecho- la faena del payés, que es dura y sacrificada y profesional como cualquier otra, y por otro lado, que conozcan de primera mano que esta faena tiene unos resultados que son los que después te encuentras en la mesa” [E54].

“El turismo rural fue inicialmente planteado para ser un complemento a la gente del campo y las masías. El medio para poder acceder es que habías de ser payés, agricultor. Cosa que yo tuve una conversación con quien daba los permisos, que a los artesanos no se les contemplaba eso. Yo también trabajo la tierra, pero no de payés, hago ‘calçots’... También sabe mal que sólo fuese para gente de la tierra. Esto era al principio. Ahora, hecha la ley, hecha la trampa, cualquier espacio, mientras al final le pongas el adjetivo ‘rural’, ya cuele. Es un espacio que te permite una ayuda, un complemento, que en la práctica no es verdad, pero sí tener la casa abierta con una gente” [E07].

La posibilidad de poder desarrollar empresas turísticas está en ahorros previos y en las ayudas institucionales, las cuales tratan de evitar el despoblamiento de las zonas rurales, a la vez que contribuir a la sostenibilidad medioambiental en el proceso de modernización turística del medio rural. Sin embargo, se critica, por una parte, la insuficiencia de las ayudas económicas y, por otra, la dependencia estructural del mundo rural respecto a las subvenciones institucionales. Mientras que las subvenciones tienen un elevado carácter coyuntural, el campesinado ha acabado por convertir las ayudas económicas en el desencadenante de sus decisiones de inversión,

desde la elección de cultivos, hasta el momento propicio para la creación de una casa rural.

“Me enteré de las subvenciones esas que daban en el Consejo Comarcal para los pueblos con menos de cien habitantes, creo que eran para hacer que la gente no se marchase” [E28].

“Nosotros tuvimos la subvención del Leader, y el resto era privado nuestro. P1.- Y la subvención ¿cómo iba? R.- Se presentaba el proyecto, y te daban un 30% de la inversión total, una vez estaban presentadas las facturas. Todo era un proyecto por 40 millones, y cuando se acaba el proyecto resulta que no ha sido por 40 si no por 50, pero ellos sólo te pagarán el 30% de los 40. Si presentas facturas por 35 te darán la subvención por los 35 millones. P.- O sea que pagan una vez que se han presentado las facturas, no por adelantado. R.- Sí. P.- Vale. Y la cantidad de la inversión inicial, ¿de cuánto fue? R.- De 43 millones de pesetas. P.- ¿Por qué la casa ya la tenían? R.- El inmueble ya era nuestro, entonces hicimos las reformas” [E37-38-39].

“Siempre se ha hablado de rentas complementarias... lo que pasa es que realmente el mundo de payés se habrá de replantear todo él mucho y es que el mundo de payés es muy, muy complicado, que realmente a veces, cuando la gente de ciudad lo critica yo lo entiendo y me duele mucho, pero lo entiendo... realmente el mundo de las subvenciones europeas le ha hecho mucho mal, también le ha hecho bien porque ha ayudado a sobrevivir, pero también ha hecho mal porque ha creado gente acostumbrada a vivir de subvenciones y ahora se verá cómo va todo porque se acabarán y yo en cierta manera me alegro... porque es un mundo que se ha de analizar muy profundamente y está en mucha más crisis de la que se piensan y estas casas deberían ayudar a paliar esta crisis... es una crónica de una muerte anunciada, hace muchos años que se les dice a los payeses que se acabarán las subvenciones y ellos en vez de ponerse las pilas y dedicarse a... ahora empiezan a haber salidas, no lo se, la ganadería ecológica... en vez de apostar fuerte por estas cosas, que no deja de ser una calidad en el mundo agrario, pues se han dedicado a vivir de las subvenciones... cuando les venga el cogotazo, como que se han pasado la vida llorando tampoco no se los creará nadie... encima la imagen exterior de estas casas que están bien, porque la gente sabe contar y cuánto vale esta casa y eso, pues.... Es un mundo que en dos o tres años tirando largo, porque se acaban ya las subvenciones, en el 2007 o así” [CERT1].

“A ver, creo, es que yo no creo en las subvenciones, ¿eh? Yo tampoco creo que se deberían dar, pero bien, ya que se anuncia... ; es que más que nada, a mí lo que me sabe mal, es que mucha gente va engañada con este tema, ¿no?, porque todo el mundo dice: ‘¡Ostras, subvenciones!’ como si fuera un chollo, el gran chollo, ‘ostras pues, vale, la payesía está ayudada o el medio rural está ayudado con subvenciones, y tal’, es una mentira total. P.- Por tanto los obstáculos que se imponen desde las administraciones, en este caso los empresarios, ¿serían?. R.- No, obstáculos, no, lo único esto, el engaño este que la gente se cree que puedes crear empresas de esta clase gracias a las subvenciones, es una mentira esto. P. Ya, ya. R.- Es que si realmente, porque a veces me lo pregunta la gente que quiere empezar estos negocios, escucha, si vosotros tenéis el dinero tirar adelante, pero no contéis con la subvención, ¿eh? Porque la subvención, ya te digo, es un engaño, un engaño” [E04].

Los negocios rurales, en esta tipología, son habitualmente gestionados por esposas, por hijas, por nueras, por yernos del cabeza de familia con mayor grado de formación reglada y mayor grado de conexión y comprensión de las tendencias del mundo urbano. Es por todo ello que existe un elevado grupo de campesinos que optan por la creación de alojamientos rurales independientes, en detrimento de las formas de turismo rural en régimen compartido. Hemos observado como los establecimientos de turismo rural propiedad de un cabeza de familia con actividad

principal agrícola se sustentan en familiares no vinculados a esa actividad. Este hecho denota una trayectoria familiar orientada al abandono de la práctica de la agricultura como eje fundamental de su actividad profesional. Se detecta una progresiva reconversión del campesinado hacia otras formas de profesionalización rural. Estos familiares poseen una dedicación profesional que les permiten gestionar los establecimientos, y que nos remite a la segunda tipología de propietarios de establecimientos. En cuanto a la evolución de las trayectorias familiares respecto a la actividad profesional, se alude a sucesos críticos como el fallecimiento del cabeza de familia y que supone la ruptura de una saga familiar dedicada a la vida campesina. Por ejemplo, la viuda, ayudada por su hija, titulada universitaria, opta por el turismo rural como medio de profesionalización en el mundo rural. Se detecta, por tanto, el papel del capital cultural ya que los propietarios tienen en su familia titulaciones propias del mundo urbano y que son indicadores de una posición de clase media.

“Pues el hecho de tener la casa y haber de hacer alguna cosa con esta casa. Y como que con la avellana no subsistíamos, a la hora de buscar otras opciones, la del turismo rural también me gusta. P.- Porque se dedican a la agricultura. R.- Sí. P.- Y esto salió como un complemento. R.- Sí, salió como un complemento porque aquí arriba está muy aislado y me niego a ir a trabajar a algún pueblo como Alcover. He buscado el trabajo aquí (...) P.- Y ahora, ¿trabaja más en la casa o en la agricultura? R.- A ver, ahora trabajo más en la casa por el hecho de tener una hija pequeña. Aquí no hay canguros y no me he podido dedicar este primer año a la agricultura. Ahora que irá a la guardería podré dedicar más horas a la agricultura, y a la casa rural también (...) R.- Sí porque lo hago con esta modalidad de alojamiento rural independiente, sino me costaría mucho, porque aquí en Fareña no hay casi nadie para cuidar la niña cuando tengo trabajo. Y la payesía este año casi no he hecho nada porque me he dedicado a ser madre. P.- Y si en vez de tener la casa fuera trabajadora, ¿sería más fácil?. R.- No, es lo mismo. Si no tienes los padres o alguien a quien poder dejar la criatura.... Y ahora este año irá a la guardería y serán dos horas que tendré que hacer al día en transporte” [E05-E06].

“P.- Vale, ¿qué formación tenías en el momento de crear la empresa? R.- A ver, nosotros la empresa, ya te digo es una empresa familiar donde está Antón Rovira que es el titular, que es payés y lo tenemos familiarmente, entonces yo soy su yerno y soy economista, entonces hemos hecho así como un “fifty-fifty”, a ver él es el titular que pasa más delante y yo lo que hago es un poco más de asesoramiento y ayudo a mi suegro, ¿no? Y al final es todo de familia, ¿no? Porque quien se ha implicado también es Rosa, quiero decir que lo hemos hecho todo así, él pone más de esto y yo pongo más de otro lado, ¿no? Es decir, lo que es más papeleo, la relación con el departamento de turismo, y todo esto lo hago más yo, y otras cosas las hace más Rosa, y otras cosas que las hace más mi suegro. R.- Normal. Es que nosotros fue todo como un poco precipitado, es decir, se adquirió el inmueble, tampoco se adquirió para esta finalidad, sino que se adquirió para tener y entonces surgió la idea, y entonces fue todo muy deprisa, en el sentido de que yo, hablando con el departamento de turismo, me comentaron esta posibilidad de legalizarlo ya para salir a la guía, nosotros estábamos pendientes de unas remodelaciones, el hecho de darte de alta de turismo pues empezó a llamar gente para venir, creo que más precipitadamente de lo que nosotros pensábamos, y provocó, incluso que nosotros las obras de mejora las hemos ido haciendo pues poco a poco, en épocas que no tienes gente, hemos ido así..., pues ahora que llevamos ocho meses, nos planteamos un poco más en serio pues, mejoramos todo lo que..., bien ocho meses de experiencia han servido para saber en qué te tienes que mejorar, un poco... entonces hemos ido haciendo, la imagen bien, aunque ya tenemos detectado donde creemos que tenemos que mejorar. P.- Vale,

entonces la posibilidad la ves viable, y entonces, ¿la posibilidad de sobrevivir de la empresa? R.- Nosotros lo teníamos ya pensado desde el principio como una actividad complementaria, vamos un poco al modelo de casa de payés, más originario, que era un complemento de renta agraria para el payés, por eso también Antón es el que es el titular, y que no hemos pensado que deje de hacer de payés y que sólo se dedicase a esto (...) P.- Y para empezar a hacer la casa rural ¿habéis seguido algún modelo de empresa similar? R.- Teníamos algo de conocimientos. Pero siempre adaptándolo al inmueble que ya teníamos, es decir, lo que no hicimos fue adquirir un inmueble para montar una, dentro del inmueble intentar rentabilizarlo, y por ejemplo, una de las opciones que se nos ocurrió era una más inmobiliaria, es decir, lo alquilo y... pues ya está, lo alquilo todo el año a una familia para rentabilizarlo, y la otra es una opción más arriesgada, es ponerte más como una actividad turística que podrías sacar más rentabilidad o menos, pero bien” [E03].

“En la otra casa... mi madre fue la primera, ella hizo la apuesta por Cal Cisteller, ... toda la vida han sido payeses.... Entonces, ¿qué pasó? Que Cal Cisteller fue la primera masovería que se quedó vacía y estaba mínimamente arregladita, por tanto la inversión que se había de hacer allí era más bien mínima... era una época que se sabía que el masovero no volvería, para alquilar para todo el año, las casas solas se destrozaban en aquella época y... yo creo que aquella casa se legalizó en el 89, o sea que fue una de las primeras... y entonces dijo, bien, ha salido esto nuevo al mercado, probémoslo... no lo conoce nadie... me acuerdo que yo estudiaba la carrera en Pamplona e incluso puse anuncios en el Diario de Navarra para decir... “casa rural”... cuando empezó era una cosa que nadie sabía que era ni nada... al ver que Cal Cisteller empezaba a ir un poco bien y empezaba a tener demanda, pues entonces se fue haciendo poco a poco... Yo entonces estudiaba... cuando volví, volví en el 94 que fue el año de los incendios, porque a nosotros nos arrasaron los incendios, y yo me puse enseguida a trabajar porque no sabíamos cómo iría... yo me quería especializar en temas de derecho pero las cosas iban difíciles... me salió un trabajo, me puse a trabajar en mi campo... y hasta ahora... bien, siempre he estado implicada, es un tema que me ha gustado y les he ayudado, pero aquello... a hora muertas. Ahora trabajo en una cárcel, estoy en otro tema y... lo que pasa es que tengo horarios muy buenos y entonces me puedo combinar las dos cosas. Yo ahora de momento hago de funcionaria, estoy en la cárcel de Can Briens. Mi madre había tenido un negocio cuando era joven y tenía conocimientos de cómo llevar una empresa y todo eso, o sea los conocimientos que se tienen por el volumen de estas empresas pequeñas, que tampoco son complicadas de gestionar... la formación que quizás faltaba y que más se han tenido que despabilar ha sido con el tema turístico... una cosa es elevar los números de la casa, que es relativamente fácil, y la otra es saber cómo se enfoca... los idiomas son necesarios y más ahora con Internet... ahora tenemos bastante demanda... un 20% de los e-mails son en inglés...” [CERT1].

Si la motivación institucional, en especial desde la Comisión Europea parece clara, también se idealiza la elevada capacidad de adaptación del mundo agrícola. La creación de los establecimientos rurales obedecería, según los informantes, al proceso de adaptación continua de los agricultores a las nuevas realidades. Primero, según se nos relata, en una versión excesivamente simple pero socialmente extendida, con motivo de la filoxera, cambiaron los cultivos de vid a cereales, frutos secos, etc. Después tuvieron que adaptar su producción a granjas industrializadas de las que se viene criticando la saturación de las aguas freáticas. Como consecuencia, el campesinado se abría adaptado progresivamente a nuevas rentas complementarias, entre las que se encuentra el turismo rural. Sin embargo, pese a la idealización de este modelo, es una figura relativamente atípica entre los 57 establecimientos estudiados.

No obstante, la viabilidad de los negocios turísticos de propiedad de agricultores se sustenta en la buena posición patrimonial, donde destaca la posesión de fincas y casas, por lo que la inversión se limita a la rehabilitación.

“Además no hemos hecho lo que hace mucha gente, que compra un pajar lo tira al suelo y lo vuelve a levantar. Aquí hemos restaurado, la casa estaba bastante bien, pero lo que había no servía, ya que había un lavabo para 600 metros de casa. Se han hecho 6 más, buscando materiales de la zona, aprovechando las llaves viejas de la casa... Lo que queríamos era mantener el espíritu de lo que había sido una casa campal que hace 300 años que está edificada. Los últimos cambios que hemos hecho la instalación de agua y electricidad. Las buhardillas, que eran un espacio amplio, se han destinado a los negocios. Pero incluso el suelo que hay es el original” [E36].

Finalmente, respecto a esta tipología, se debe destacar que la renta principal sigue siendo la actividad agrícola. Este grupo de propietarios indica que este hecho condiciona su dedicación al turismo rural, lo que redundaría en unos resultados económicos peores que en los establecimientos rurales propiedad de otros grupos profesionales procedentes de clases medias urbanas.

“Y es uno de los problemas que estamos teniendo aquí en la zona, ¿no? Entonces qué pasa, que todos los que se están montando ahora, son gente de fuera, y que vienen a montarse los negocios aquí, y es que la gente de aquí no está preparada aún, no creen en el sector turístico, todos creen en la payesía, o en otras cosas, y lo estoy viendo, y todos los que realmente están funcionando, lo están haciendo bien, son gente de fuera que vienen con ideas y que han visto otros sitios, ¿no? Eso está pasando, y si miramos el resto de España, estamos en la cola. Lo que veo es que hemos de arriesgar mucho más de lo que arriesgamos, y hemos de ser, hemos de tener más una visión más atrevida, ¿no?, de la que se tiene. Es todo muy conservador, la gente de aquí tiene mucho miedo, y creo que se ha de lanzar con empuje” [E04].

b) La segunda tipología corresponde a un grupo heterogéneo con una actividad profesional a medio camino entre los pequeños municipios y las capitales comarcales. Para esta tipología, el campesinado confía poco en el modelo de turismo rural, se encuentra poco adaptado y tiene dificultades para ofrecer un servicio acorde con las preferencias de la población urbana que constituye su potencial clientela. Estos profesionales liberales no están vinculados a actividades agrarias y son los que más confianza depositan en el desarrollo de la oferta de turismo rural.

“...y es que la gente de aquí no está preparada aún, no creen en el sector turístico, todos creen en la payesía, o en otras cosas, y lo estoy viendo, y todos los que realmente están funcionando, lo están haciendo bien, son gente de fuera que vienen con ideas y que han visto otros sitios, ¿no? Eso está pasando, y si miramos el resto de España, estamos en la cola. Lo que veo es que hemos de arriesgar mucho más de lo que arriesgamos, y hemos de ser, hemos de tener más una visión más atrevida, ¿no?, de la que se tiene. Es todo muy conservador, la gente de aquí tiene mucho miedo, y creo que se ha de lanzar con empuje” [E04].

Respecto al origen social de esta tipología se han identificado varios subgrupos. En primer lugar, aquellos cuya grado de presencia en el mundo rural es muy bajo y ni tan sólo viven en la misma comarca donde se sitúa el establecimiento. De hecho la gestión del establecimiento rural es delegada a otras personas con mayor grado de conexión con el mundo rural, como algún gestor local o algún familiar con residencia en la comarca.

“P.- ¿De qué fuentes procedió el capital para crear la empresa? R.- Todas las obras, y todo eso lo hizo el amo de la casa. P.- Y la casa ¿es herencia de este señor o la compró para ponerla en turismo rural? R.- No, ya era de este señor, lo que pasa es que nosotros le llevábamos fincas y nos dijo si queríamos hacernos cargo de la casa. P.- ¿Cree que influyeron la ocupación y los estudios de sus padres en la creación de la empresa? R.- No, porque él es abogado nunca habían hecho nada, ¿por qué lo hizo?, pues porque la casa estaba cerrada, antes tenía unos señores mayores que toda la vida habían estado en la casa, y la conservaban, y nada, murieron estos señores, la casa, claro, ellos vienen poco, y entonces la casa estaba cerrada, y entonces sus hijos les dijeron por qué no lo haces, así arreglas la casa y la pones a turismo rural, al menos la casa se abre, se ventila y todo, y fue cuando me preguntaron a mi, que éramos los que le llevábamos las fincas, se me quería encargar, y dije, mira será un complemento a la agricultura, pues mira un complemento. P.- Vale y que es, ¿un alojamiento rural independiente? R.- Sí, sí. P.- Bien, ¿cómo valora la imagen de su empresa? R.- A ver todo el mundo que viene queda contento, la casa en si, es todo muy sencillo, pero es rústico, todo antiguo, muy sencillo, pero como es muy amplio y muy grande, todo el mundo queda boquiabierto, y muchos clientes repiten. P.- Bien, ¿recibieron suficiente apoyo desde las administraciones para crear la empresa? R.- No, no se pidió nada, ¿eh? P.- Ni subvenciones, ni... R.- No, no, no se pidió nada” [E42].

“Yo no soy la propietaria, sino la amiga de la propietaria que la ayuda a tirar el negocio adelante, ya que ella habitualmente reside en Alemania. P.- ¡Ah! Vale. ¿Y crees que tuvo algún tipo de relación los estudios y la ocupación de sus padres con la creación de este tipo de empresa? R.- No, lo único que influyó era que sus padres, o sus abuelos, eran de aquí y ella había venido toda la vida aquí, tiene una casa aquí, y en un futuro quiere residir aquí. P.- ¿Poseía conocimientos jurídicos para la creación y la gestión de la empresa? R.- No sé, ella es intérprete, pero no sé cuáles. P.- Vale, ¿cómo valora la imagen de su empresa? R.- ¡Ah! Muy bien, está muy contenta, le gusta mucho. P.- Y tú misma, ¿cómo la valoras? R.- Bien, es agradable, la gente que viene, la gran mayoría son extranjeros, porque ella vive entre Alemania y aquí, pasa tiempo aquí y tiempo allá, y entonces mucha de la gente que viene son de allá. P.- Vale, ¿y recibió suficiente apoyo de las administraciones para crear o mantener su empresa? R.- Me imagino que sí, porque ella, a ver, si hubiese sido yo no, porque no tengo nada, pero ella, pues, sí supongo que sí. P.- Y si es que sabes alguno, ¿cuáles son los principales obstáculos que se imponen desde las administraciones a los empresarios? Si a la hora de llevarlo adelante se encontró con algunas dificultades. R.- Creo que todo lo que supone, si ha de ser de turismo rural han de haber una serie de condiciones dentro de los apartamentos, que condiciona mucho, por ejemplo, ha de haber una salita, ha de haber tantos baños para tantas plazas, son cosas que condicionan. P.- Vale, entonces, ¿te tiene a ti de trabajadora? R.- Bien, sí, pero no tiene ninguna trabajadora asegurada, a ver yo soy una amiga, le hago como un favor, porque ella por ejemplo también me lo hace a mí, dejándome el apartamento si viene familia mía, porque yo tengo la casa muy pequeña. P.- Vale, pero entonces ¿te paga alguna cosa? R.- No, no ya te digo que yo tengo mucha familia, la casa muy pequeña y cuando vienen, que vienen muy a menudo, me deja la casa, si está vacía evidentemente” [E43-44-45].

En segundo lugar, se ha identificado un subgrupo de propietarios de clase alta, particularmente descendientes de industriales con origen en el medio rural pero cuyo patrimonio familiar se originó a través de la creación de pequeñas y medianas

empresas en los procesos de industrialización tardía de los años sesenta y setenta. Estos ascendientes siguieron estrategias patrimonialistas en el medio rural del que eran originarios. Los descendientes desarrollan, en los casos estudiados, profesiones liberales y artísticas en el medio rural y consiguen mantener un estilo de vida un tanto bohemio y que puede financiarse por medio de los ingresos procedentes del turismo rural.

“P.- Y la ocupación o los estudios de sus padres ¿influyeron en la creación de la casa? R.- No. P.- Pero ya tenían la masía... R.- Hombre, esto es casa nuestra. P.- ¿Qué ocupaciones tenían? R.- Mi padre era fabricante de pinturas y mi madre ama de casa. P.- Bien, ¿y conocimientos jurídicos o de gestión de negocios tenía? R.- No. P.- ¿Y su formación? R.- Yo soy escultor. He hecho bellas artes y soy ceramista. Mi rama no está relacionada con la agricultura, soy aprendiz de poeta [risas]. Mis medios de trabajo son el barro, el hierro...” [E07].

“P.- Y la ocupación y los estudios de sus padres ¿cree que influyeron en la creación de la empresa? R.- A ver, por estudios no. Pero por haber vivido siempre en el campo, y mi mujer también, esto nos encanta. Yo soy psicólogo, y mi mujer es economista. Disponíamos de este espacio, e hicimos un pensamiento. Es una cosa que nos gusta, que hacemos a gusto. P.- ¿Y los conocimientos jurídicos? R.- Tampoco necesitas... No es muy complicado. Sólo has de ir a hacer cola a ventanillas, y que te digan qué papeles has de llevar. P.- ¿Y la formación, usted ha dicho que es psicólogo? R.- Sí, y mi mujer es economista. P.- ¿Y trabajan como tales? R.- Sí, yo trabajaba como psicólogo y mi mujer aún trabaja. Yo lo dejé y ahora 100% a la casa” [E11].

En tercer lugar, el grupo más significativo está constituido por profesionales de éxito cuya actividad principal se desarrolla en las capitales comarcales y en las principales ciudades de la provincia y en la que encontramos, por ejemplo, a arquitectos y abogados. La estrategia de estos profesionales es generar un modelo de negocio con las “mínimas complicaciones” y que les permita compatibilizar su actividad profesional principal con la propiedad y explotación de los alojamientos rurales. Tal y como sucede en las categorías anteriores, estos profesionales rescatan figuras tradicionales como la del *masovero* y que constituyen los cuidadores de la finca en la que se establece el negocio rural. Para estos propietarios el objetivo es que el modelo de negocio se ajusta al resto de actividades de los propietarios, de modo que el modelo lo califican como “un modelo fácil de llevar”, que requiera la mínima dedicación posible.

“R.- Mi padre era ingeniero agrónomo. Como casa de turismo rural no tiene nada que ver con su actividad, lo que sí está claro es la visión de cómo iba la agricultura, ella vio una alternativa y una complementariedad para poder tener las fincas en buen estado y además tener unos rendimientos paralelos y supletorios al mantenimiento de la finca. P.- ¿Y su formación en el momento de crear la empresa? R.- Todo esto lo creó mi padre. Él murió y lo cogimos mi hermano y yo: mi hermano es arquitecto y yo soy abogado. En el año de crear las primeras casas nosotros éramos estudiantes (...) P.- ¿Y tienen trabajadores? R.- Sí. El trabajador es un masovero que tiene trabajadores: en temporada de no recolección pueden ser un par y en temporada de recolección, una docena. P.- ¿Y el tipo de contrato? R.- Con el masovero

tenemos un contrato de masovería, y él es el que contrata a sus trabajadores. El masovero no vive aquí. Nosotros tenemos una persona específica para las casas: recoge la basura, avisa si salta la alarma, su mujer limpia... P.- ¿Y tiene un contrato fijo? R.- Por obra y servicio. P.- ¿Alguno proviene de una ETT? R.- No. P.- ¿Autónomos? R.- No. P.- ¿Y subcontratan algún tipo de actividad? R.- No (...) Seguimos el modelo en virtud de las necesidades, y de adaptar el negocio a nuestras actividades, porque nosotros tenemos otras actividades. Hemos intentado que sea fácil de llevar (...) P.- ¿Y han seguido el modelo de alguna otra casa? R.- Como gestión no. Seguimos el modelo en virtud de las necesidades, y de adaptar el negocio a nuestras actividades, porque nosotros tenemos otras actividades. Hemos intentado que sea fácil de llevar” [E19-20-21].

También destacan pequeños empresarios que se han especializado en formas de servicios de restauración en el entorno rural (de fin de semana). Igualmente, se observa la presencia de empresarios del sector de la construcción, con origen en el medio rural, bien conectados con las administraciones locales.

“¿Qué influyó? P.- ¿La ocupación y los estudios que tenían vuestros padres en la creación de ésta empresa? R.- No, no, mis padres no tienen nada que ver. Mi otra ocupación, sí que tenía algo que ver, porque yo tocaba la restauración, y al fin y al cabo, la restauración y esto es una vertiente, ¿no? Pues, por más tranquilidad decidí cambiar. P.- Vale, dice: ¿qué conocimientos jurídicos poseía para la creación y la gestión de la empresa? R.- Ninguno. P.- Ninguno. Dice: ¿qué formación poseía al momento de crear la empresa? R.- ¿Qué? P.- ¿Qué formación: estudios, o esto que me ha dicho, no? Que se dedicaba a la restauración R.- Experiencia, experiencia... P.- ¿Que trabajaba en un restaurante? R.- Sí.” [E15].

“Bien, mi marido viene del mundo de los restaurantes, y sus padres y abuelos también. P.- Ya tenían alguna cosa que ver. Vale, ¿y conocimientos jurídicos tenían? ¿De gestión de empresas? R.- Sí, llevábamos 5 años en un restaurante, mi marido y yo. En Alemania, que antes vivíamos allá. P.- ¿Y qué formación tenían? R. Mi marido es cocinero y yo he estudiado contabilidad” [E08].

“Nosotros somos del pueblo. P.- Sí, pero ¿sois payeses, o sois...? R.- No, mi marido es constructor. P.- Vale, vale. Por eso... Dice, ¿qué conocimientos jurídicos poseía para la creación y gestión de la empresa? R.- Ninguno. P.- Ninguno. ¿Y qué formación poseía en el momento de crear la empresa? R.- Ninguna. P.- Bien, algunos estudios sí que, ¿o no?. R.- Ninguno. P.- Vale, pero ¿los primarios o así? R.- ¡Ah! Los estudios normales, eso sí, ¡claro!” [E14].

En cuarto lugar, encontramos empleados y funcionarios, con horarios bien regulados y concentrados, que les permiten desarrollar otras actividades profesiones, en este caso, gestionar sus establecimientos rurales.

“P.- Vale, ¿crees que influyó la ocupación y los estudios de tus padres en la creación de la empresa? R. No. P.- Vale, no ves ningún tipo de relación. R.- El objetivo fue mantener el patrimonio familiar, darle una salida a una casa que no era destinada al uso privado, y por tanto, mira al final se nos ocurrió la opción ésta ante que estaba cerrada, darle una cierta utilidad. P.- Vale, dice. ¿Poseía conocimientos jurídicos para la creación y la gestión de la empresa? R.- Sí, cierta información, sí. P.- Vale, dice ¿qué formación poseía en el momento de crear la empresa? R.- ¿Yo?, tengo: Ingeniero Agrónomo” [E18].

“R.- Pues en sentido empresarial nosotros ninguno, nos dedicamos a la enseñanza, soy profesor de secundaria. R.- Básicamente era para darle una salida a la casa, claro, nosotros tuvimos que hacer una inversión bastante importante para arreglar esta casa, porque estaba deteriorada, porque era una casa que desde la Guerra Civil, esta casa estaba en un portal que

cerraba el pueblo en su momento, durante la Guerra Civil con la retirada aquel portal fue por los aires porque no pasaba el material militar, y aquella casa quedó a ver qué pasaba, que era la casa que vivían mis abuelos, y había mi madre y mi tía que eran pequeñas. Y entonces se trasladaron a otro lugar, y entonces aquella casa había quedado como almacén, pero pues vigilad, alerta y tal, y entonces pues fue un tema de seguridad, porque pues también por parte del ayuntamiento ya nos habían dicho que convenía arreglarla, y por otro lado la casa tiene unas arcadas de piedra que son las que han aguantado bien, y tal, y entonces claro allí se tuvo que hacer una inversión fuerte, y entonces al ver que no sacábamos un rendimiento, en el sentido del tiempo libre nuestro, pues entonces lo derivamos hacia aquí” [E32].

No obstante, hay que mencionar que los propietarios de esta tipología tienen un nacimiento o infancia vinculado a estos pequeños municipios. Estos obtuvieron cierto reconocimiento económico de su activada profesional o empresarial en pequeñas ciudades próximas y no llegaron a perder la relación con aquellos municipios, en tanto que conservaban la *casa pairal* (casa solariega o de los antepasados) o alguna finca, y el municipio constituía un centro habitual de veraneo. Esto les permitió mantener vínculos que proporcionaban información acerca de oportunidades de adquisición de propiedades en el medio rural y contactos en la política local que les facilitasen las gestiones de apertura del establecimiento.

“P.- ¿De qué fuentes procedió el capital para crear la empresa? Si es que ya era una finca de la familia, o... R.- Sí era una finca de la familia, y esta casa era, se compró al ampliar, es decir, se vendían terrenos, compramos los terrenos y dentro de los terrenos estaba esta casa, y como esta casa estaba derruida, estaba muy mal, pues era una de dos, o dejarla perder, o restaurarla, y se pensó esto, ya que la restauramos quizás que la hagamos servir para alguien y que le demos una salida, porque sólo da gastos y no da ningún beneficio. Y entonces como empezó el boom este del Turismo Rural dijimos quizás que la pongamos por Turismo Rural, quizás que lo probemos, y empezó esto así. P.- Vale, y recursos económicos ¿contó para la creación de la empresa? R.- Nada, todo particular nuestro, de nuestro bolsillo, no pedimos ningún crédito, ni pedimos nada. P.- Porque ¿ustedes son hijos de aquí? R.- No, mi marido es hijo de Vilabella, bien hijo no, nieto de Vilabella, su madre era hija de Vilabella, y tenían casa a Vilabella; entonces, claro, estábamos muy enraizados aquí porque ya empezamos a restaurar la casa de Vilabella y viniendo muchos años, hasta que compramos esta finca” [E02].

“P.- Para empezar dice: ¿de qué fuentes procedió el capital para crear la empresa? R.- Familiares, privados totalmente, nuestros pues, es que nosotros, a ver la casa esta la hicimos hacer no con la intención de hacerla como turismo rural, sino de hacerla para nosotros, la casa era de la familia, y entonces, bien pues la arreglamos, porque aquello es una casa vieja, como lógicamente indica su nombre, y entonces la arreglamos para en principio ir nosotros como una segunda residencia, y así, pero después la realidad fue que no la hacíamos servir, y lo derivamos una vez que ya estaba acabada y pasó un año, o dos, y vimos que no sacábamos provecho, pues dijimos: va, pongámoslo a turismo rural. Pero, pues el financiamiento ha sido propio, sin ninguna ayuda” [E32].

Se destaca, pues, el papel del capital relacional o redes personales en la creación de casas rurales. Redes que permiten madurar el proyecto de empresa a partir de las informaciones que les proporcionan y comenzar su realización a través de la inclusión progresiva de personas de su confianza, básicamente, para el caso de

los alojamientos rurales, de familiares. Como indica Camagni (2005), los territorios no sólo suministran infraestructuras y servicios como precondiciones para las elecciones localizativas de las empresas, así como las competencias y las capacidades demandadas por el desarrollo económico moderno, sino sobre todo representan un stock estratégico de capital social y relacional, de carácter localizado y no móvil.

En todos estos subgrupos la vía de obtención de las casas y fincas en las que desarrollan la actividad fueron mayoritariamente heredadas o adquiridas con anterioridad a considerar su empleo como alojamiento rural. Sólo en los últimos años se ha considerado la posibilidad de convertirlas en un “negocio”. Cuando las fincas no provienen de herencia, la adquisición de propiedades en el medio rural ha venido constituyendo, esencialmente, una estrategia patrimonialista ante otras alternativas de inversión. Es por ello, y aquí se encuentra un punto clave de nuestra investigación, que las casas como negocio rural están fundamentalmente orientadas a la adquisición, conservación, mejora y ampliación económica de dicho patrimonio. Raramente los informantes reconocen la existencia de beneficios trasladables al consumo suntuario o a otras inversiones. Por el contrario, citan los elevados costes de mantenimiento de las grandes “casas pairales” (casas solariegas), el estado de deterioro y abandono en el que las adquirieron, los impuestos y, en definitiva, a la necesidad de buscar medios económicos para conservar, ampliar y revalorizar su patrimonio en el medio rural. Una explicación similar es también válida para los herederos de casas rurales. Ante los costes de mantenimiento y el proceso de degradación de las propiedades las opciones son “vender o invertir”. Este hecho explica que una parte significativa de las casas rurales inicien su actividad con escaso nivel de inversión y servicios complementarios. Sólo a través de los primeros ingresos por alojamiento se emprenden nuevas mejoras.

Para esta tipología de propietarios de establecimientos rurales, siempre ARIs, el medio rural ha ido ofreciendo oportunidades de negocio y de ahorro patrimonialista. Se trata de rentas de origen urbano invertidas en el medio rural. Tanto en el caso de estos profesionales como de los propietarios agrícolas, los informantes coinciden en identificar el capital financiero como procedente de ahorros personales o familiares previos. Estos propietarios quedan, por tanto, alejados del circuito de los servicios financieros formales, partiendo casi siempre de recursos propios y

reinvirtiendo los ingresos en mejoras sobre el alojamiento. Todo ello sin un claro propósito de obtención de beneficios orientado a otros ámbitos económicos sino siempre abocados al aumento del valor del patrimonio en el mundo rural.

“P.- Vamos. ¿El año de creación de la casa? R. Éste es el quinto año. Fue en 1999. P.- ¿Las plazas que tiene? R.- 12, las oficiales son 12. P.- ¿Son tres o cuatro habitaciones?. R.- No, ocho habitaciones, porque hay de pareja. P. ¿Y el capital inicial de dónde provenía? R.- De ningún sitio, de ahorros. Lo que voy haciendo... La casa es de la familia. Es mi casa. Es como un apartamento de 1500 metros, y permite hacer esto. Y el capital, pues el trabajo, y cuatro dineros que recoges e ir haciendo. P.- Y más o menos ¿de cuánto estamos hablando? R.- Hombre, unos 6 millones quizás ya me los he gastado. He hecho reformas, he ido haciendo a medida que recogía dinero. P.- ¿Crédito no había? R.- No, con los bancos es muy complicado, porque o trabajas con nómina... Yo soy escultor, y voy como autónomo y por encargo. Por tanto, siempre hay aquella letra pequeña que hace que no puedas llegar al crédito...” [E07].

Cuando se trata de adquisiciones de propiedades en el entorno rural, se indica la dificultad de acceder a créditos para la adquisición de fincas rústicas. Según los informantes las entidades financieras limitan su financiación al 20% de este tipo de adquisiciones. En ninguna de las casas estudiadas se ha observado un uso superior al 50% de los servicios financieros convencionales en la creación del negocio.

“P.- A ver, empecemos con los datos generales de la empresa. El año de creación de las masías. R.- A ver, te hablaré un poco de memoria. Creación ¿qué quieres decir? ¿Desde que están calificadas como casa de turismo rural o desde que están rehabilitadas? P.- Desde que se dieron de alta. R.- Mas de Aubiés es de 1987, Mas Carreter de 1989 y Torre de Aubi del año 2001. P.- Debían ser de las primeras ¿no? R.- Sí. P.- ¿Y las plazas de cada una? R.- Mas Carreter 10 personas, Mas de Aubi 9 personas y Torre de Aubi 16 personas. P.- Y el capital ¿de dónde provenía en el momento de crear las casas? R.- Básicamente capital propio. P.- ¿Y algún crédito? R.- Subvenciones del departamento de agricultura, a las tres. P.- ¿Y en qué consistían? ¿Cómo estaban montadas? R.- Tu presentabas un presupuesto y ellos cada año sacaban unas partidas presupuestarias como complementos a la agricultura, y si una de estas actividades era de turismo rural, te asignaban un porcentaje. Cada año varía en función de las solicitudes. P.- Es un pastel y varía dependiendo de la demanda. R.- Exacto. P.- ¿Y era tipo crédito? R.- No, ellos te dan una cantidad a fondo perdido. P.- ¿Y ahora también se hace? R. La comarca del Baix Camp ya no. A efecto de los programas Leader y Proder de agricultura la Comarca del Baix Camp ya no está. P.- ¿Todo el Baix Camp? R. Sí (...) Vale, y los trabajadores, ¿por qué cree que no crean sus propias casas? R.- Básicamente un tema económico. Las casas de turismo rural se crean en suelo rústico, por tanto o tienes un poder adquisitivo importante, o si vas a la entidad bancaria te dará un porcentaje de la tasación sobre suelo rústico, y una construcción así vale lo mismo en Reus que en Tarragona, en cuanto a mano de obra, pero los bancos no tasan igual el suelo rústico que el urbano. Si tu has de poner 70 millones de pesetas, el banco quizás te dé el 20% sobre 20 millones de pesetas. En un suelo urbano te aportará el 80% sobre 70 millones de pesetas. La inyección de capital propio no es la misma en suelo urbano que en suelo rústico. Y la licencia de obras en masías, independientemente que las califiques después de casas de turismo rural es super taxativo. Si tú compras una finca en que no hay nada, no puedes construir nada (...) P.- Vale, ¿y cuál era el capital que pusieron? R.- Dependió de las casas. No es lo mismo las casas de 1989 que la del 2001. Cada casa de turismo rural es un mundo diferente. Puedes hacer casas de 50 millones de pesetas y casas de 300 millones de pesetas. De la última, habrá costado unos 70 millones de pesetas” [E19-20-21].

La mayoría de los informantes en los ARIs consideran que el servicio que

ofrecen a sus clientes coincide, en esencia, las características del alojamiento (jardín, piscina, salas, amplitud de las habitaciones...). Estos profesionales valoran poco los servicios personales que podrían dar a sus clientes. Explícitamente, en los ARIs el servicio es “Llaves en mano”. Servicio equivale, en la mayoría de casos, a “llaves de toda la casa”. Por tanto, se sigue la lógica de que el producto ofertado es el usufructo de la casa y no el trato personal.

“P.- Y si puede describir brevemente los servicios que ofrecen a los clientes. R.- Aquí no damos ningún tipo de comida, al no vivir en la casa y ser un lugar muy cercano a la costa, que se llena en verano y no en invierno, y al no estar en zona de montaña, lo que se ofrece es dar las llaves de la casa a nuestros clientes y que ellos disfruten de los servicios de la casa y los alrededores, y el día que se van nos devuelven las llaves. Pueden ocupar el 100% de la casa, se les dan las llaves y pueden estar en cualquier lugar. P.- Y cuando alquilan la casa ¿es igual que sean dos o que sean siete? R.- Correcto. La casa vale lo que vale, y ellos lo ocupan a su manera. Normalmente, como son de nivel medio, no alquilan la casa si son dos ” [E19-20-21].

“P.- ¿Y qué servicios ofrecen? R.- Los mínimos. Alojamiento, dormir y desayunar... Y opcionalmente se puede hacer media estancia o la otra, estar todo el día. Pidieron si se podían quedar a almorzar y a cenar. Entonces el tipo de comida es casera: para almorzar hago verdura, por la noche podemos hacer verdura y sardinas a la brasa... No es un restaurante donde hay una carta, es lo que hay. Sencillo pero cuido las cosas” [E07].

P.- ¿Puede describir los servicios que ofrecen a los clientes? R.- Alquilamos la casa entera, llaves en mano a un solo grupo. No mezclamos grupos de gente. La casa está totalmente equipada: tiene piscina, barbacoa, billar, ping-pong, calefacción, tiene la cocina totalmente equipada... Si quieren venir dos personas, pagarán por 10 y tendrán toda la casa. Creemos que es una manera de ofrecer mucha más calidad. A mí me han explicado casas que incluso se han de repartir la nevera: tres estanterías para un grupo y tres para el otro. Y esto es crear conflictos” [E11].

Al respecto indican que cuando se comparte la casa entre varios grupos de desconocidos, puede haber problemas. Pero el elemento clave que determina esta política de negocio es el intento de nuestros informantes por lograr que la gestión de sus establecimientos comporte el menor volumen de trabajo posible por la sencilla razón que no contemplan la contratación de trabajadores y su actividad principal es otra distinta. En definitiva, se encuentran satisfechos con este modelo de negocio en tanto que se han formado la idea de que sus actividades profesionales, su proyecto patrimonial y las expectativas de sus clientes son enteramente compatibles.

“P.- Vale, descríbeme brevemente los servicios que se ofrecen en vuestra empresa a los clientes. R.- Alojamiento y lo que tienen además, puede ser servicio de cocina, que pueden utilizarla cuando quieran, se han de combinar, normalmente no hay problemas, hay la cocina y si se quieren hacer la comida aquí, pues, mucha gente tiene en cuenta que es una ventaja, quiero decir, si quieres traer a alguien aquí puedes poner las cosas en la nevera y todo esto, no hace falta que vaya siempre de restaurante. P.- Pero vosotros ¿hacéis el desayuno, o algo?. No, nosotros sólo hacemos el desayuno, sólo... P.- O sea ¿estáis para recibir a la gente? Y...

R.- Sí" [E16].

c) En la actividad de turismo rural se localiza un segmento social que recurre a créditos para la creación de estas empresas, pero tienen preeminencia los ahorros previos o propiedad de la casa urbana que debe ser vendida a fin de instalarse en el medio rural. Este es el caso de un grupo menos numeroso de informantes y que es calificado por los informantes como *neorrural*.

"R.- Pues, haciendo un préstamo. P.- Muy bien, bien dice con qué recursos económicos contó? Bien, con el préstamo. ¿Qué relaciones tuvo con las entidades financieras y con las administraciones? R.- ¿Qué relación? La normal, con un banco. P.- Con un banco. Vale. Está claro. ¿Y lo que le motivó a convertirse en empresario? R.- Pues que siempre hemos sido autónomos. Y entonces no sabemos ir mandados (...) P.- Y entonces, la otra ¿dice ser una elección u os visteis obligados? R.- No, no, no. Fue una elección, yo tenía una tienda de comestibles, y nos quedamos la casa ésta de herencia de su padre, se murió su padre, le dejó la casa a él, y entonces es lo que dijimos: su padre vivía con nosotros, la casa esta caía, hacía diecisiete o diecisiete años que vivía con nosotros, pues claro, la casa estaba abandonada, caía, y dijimos, ¿la vendemos?, y como que es la casa solariega, tanto mi marido como yo descendemos los dos de aquí, ¿qué teníamos que hacer?. ¿Hacer pisos?, no consideramos que fuese rentable, y dijimos: esto, mira siempre te dará otra cosa" [E14].

Los neorrurales se vinculan a una forma de vida que se puede interpretar en términos de orientaciones postmodernas o de segunda modernidad, donde la sociedad produce múltiples, camufladas y escondidas formas biográficas fracturadas. Formas creadas por la dinámica de la modernización industrial y la libre competencia. Dinámica redefinida como un asunto privado, una cuestión "que los individuos han de tratar y hacer frente con los recursos que obran en su poder. Tal y como lo expresa Ulrich Beck, se espera ahora de los individuos que busquen soluciones biográficas a contradicciones sistémicas" (Bauman, 2005: 72). En la siguiente cita se observa la conciencia de pertenecer a un grupo u otro de propietarios de establecimientos rurales y que refleja el distinto grado de vinculación y trayectorias respecto al mundo rural.

"Es que era muy diferente a ahora, había agricultura, era diferentes lugares, porque era agricultura, era, quiero decir que era el principio y también estaban bastante verdes ellos, quiero decir. Y sí, muchos papeles, mucho ir aquí y allá, un poco complicado, sí que lo fue. A ver, nosotros fuimos de los primeros, no sé si Cal Gaia a Prenafeta, o nosotros, pues fuimos los primeros aquí en la comarca (...) No, ninguno, pero bien también tenía, bien entonces que estudié comercio, entonces allí, pues no, lo planteamos como decir, mira será un complemento para la agricultura, porque ahora hay muchas casas de payés que son neorrurales, que la mayoría son gente sobrevenida, que no son payeses, al principio habías de ser payés, para estar en este mundo" [E25].

Por tanto, los rasgos comunes de los propietarios/empresarios neorrurales y que les apartan sustancialmente de las categorías anteriores es que asumen la creación

de su establecimiento como una ruptura con su vida y trayectoria profesional previa. Esta ruptura se orienta a la creación de una nueva trayectoria biográfica, retraída sobre la propia familia y en donde la explotación del alojamiento rural constituye la principal forma de ingreso.

“Sale de la venta de una propiedad que tenía en Sabadell (no aclara si se refiere a la vivienda habitual o a otra propiedad), y después una hipoteca sobre la casa. Considera que la inversión inicial fue desproporcionadamente elevada a causa de la rehabilitación que fue necesaria efectuar. La casa ya la tenían, era un lugar donde ellos venían a veranear [CERT2]. No influyó de ninguna manera. De hecho, ni sus propios estudios o su experiencia previa han tenido ninguna relación en la decisión de montar el negocio. Su mujer era ama de casa y él tenía un cargo relacionado con el campo jurídico y administrativo. Llega a decir que ha sido empresario. No ha querido especificar, pero no tenía ninguna relación con el turismo ni la hostería. Guarda mucha reserva respecto a su vida antes de la casa. Deja muy claro que ha habido un antes y un después, un cambio de vida, pero no quería profundizar. [CERT2] Dice que la idea sale, por un lado, de su experiencia como cliente de establecimientos hoteleros (por trabajo) y de su posición como cliente insatisfecho con la oferta de alojamiento turístico para familias. Hay que hacer una referencia, aquí, a la variable familiar, que tiene una gran importancia para explicar la creación de la empresa. Son una familia con ocho hijos (con edades entre los 23 y los ocho años), y todos viven con la familia en casa. Los que pasan de los 18 años colaboran en el trabajo de la casa (en la cocina o haciendo de camareros). Repite a lo largo de la entrevista la gran importancia de los valores familiares y de la unión de la familia (de hecho en el tríptico informativo hay una foto de la familia). Familia y negocio están profundamente vinculados. La importancia es tal que en el tríptico informativo aparece una foto de la familia con los nombres de los hijos (todos nombres de origen anglosajón, a pesar de ser una familia completamente catalana). Él se consideraba un cliente insatisfecho con la oferta de alojamiento turístico para familias como la suya con muchos hijos. De hecho explica que la mayoría de los hoteles ponen problemas a personas que se quieren alojar con niños. Tampoco están adaptados en cuanto a servicios o instalaciones a este tipo de cliente. Comenta los problemas y los costes que suponía salir de vacaciones con la familia. Así que (según explica), decidió crear un establecimiento específicamente pensando en familias. De hecho, en la información de la casa dejan muy claro que los niños son muy bien recibidos. La casa tiene instalaciones pensadas para los niños, e incluso, sus propios hijos se ofrecen para jugar (fútbol...) con los hijos de los clientes, cosa que, según él, el cliente valora de manera muy positiva. El negocio soluciona un problema práctico para una familia tan extensa. Con la remodelación de la casa pueden tener una casa muy grande para sus hijos y vincular directamente el funcionamiento del negocio con el funcionamiento de la familia, por ejemplo, a nivel de comidas. Los hijos ayudan tanto en las tareas de la casa como, los más grandes, en tareas del establecimiento turístico. En otro momento de la entrevista comenta, como motivación, el hecho de que se sintió atraído por este mundo y que, sencillamente, un día se decidió a cambiar de vida, dejar la ciudad y abrir su negocio de hostería. En este sentido, el hecho de vivir en la montaña es un activo importante pero afirma que supone muchos problemas y limitaciones. Deja claro que la motivación principal no era abandonar la ciudad para vivir en el campo. No muestra ninguna visión idealizada de la vida del payés (...) Sólo tienen una asistenta que, de hecho, ya trabajaba con ellos cuando vivían en Sabadell (son una familia muy numerosa). Ahora esta persona se ocupa tanto del servicio doméstico a la familia, como de la limpieza de las habitaciones de la casa. Dice que es como parte de la familia. Ha ido cambiando (ahora es latinoamericana y están muy contentos con ella y sus hijos la quieren mucho). Tiene un contrato fijo como interna. Su mujer se encarga de la cocina, los hijos ayudan en cosas concretas (camareros) y él hace el resto” [CERT2].

Se trata de profesionales que aunque podían considerarse bien remunerados, aluden trayectorias de precariedad debido a una alta movilidad geográfica, rotación entre distintas empresas y malas condiciones contractuales. Este grupo percibe que en

el turismo rural puede encontrar un asentamiento geográfico en torno al que abordar un proyecto de vida, de “buena sociedad”, y la única forma de concebirla es dotarse de experiencias “cualitativas” en el trabajo. Y es que las nuevas condiciones “del mercado obligan a un gran número de personas a asumir riesgos muy pesados aunque los jugadores saben que las posibilidades de recompensa son escasas” (Sennett, 2000: 92). Así, la biografía estándar se convierte “en una biografía de elección, una biografía ‘hágalo-usted-mismo’” (Beck, 1994: 30).

“El estar hartos de la ciudad. Mi compañera es de Madrid y yo de Barcelona, los dos somos informáticos, yo soy economista pero he hecho de informático muchos años. Los últimos cinco años he estado haciendo proyectos en Andorra, Madrid, Portugal y me pasaba el día de viaje y un día dije que aquella vida se había acabado. Yo tenía 50 años y Barcelona hace 40 años era como un pueblo pequeño. Ahora aquello es insostenible. Quien vive en el centro de Barcelona, aquello está atiborrado de coches, de ruido. Alguna vez que me llama alguien por teléfono, que me llama desde una calle, pues no se oye nada. Nosotros decidimos hace cinco años intentar empezar esta aventura para cambiar idílicamente nuestra vida. Nosotros nos levantamos por las mañanas para hacer los desayunos, y tenemos la obligación de hacer todo esto, pero estamos en nuestra casa. Si llega un día en que tenemos lo suficiente para trabajar a temporadas, pues quizás a partir del octubre cerramos entre semana... Al final, es como todas las cosas, tu planteas tu negocio y te puede salir mejor o peor. Yo he ido a reuniones de turismo rural a la Generalitat, y en la Garrotxa hay casas que tienen 200 días al año de ocupación. Esto es casi un 60%. Pero ellos dicen que a partir del mes de julio unen las vacaciones de verano con las setas, la castaña y el tema de los volcanes. Ellos, hasta julio es bastante flojo, que no sé qué significa porque quizás tienen un 40% lleno. Pero a partir de julio tienen lleno. El teléfono, me dijo una chica, suena 6 horas al día. Aquí suena dos o tres veces al día, y de éstas, el 99% no vienen. Porque preguntan dónde estamos, y cuando lo saben ya no vienen [E22](...) R.- Porque yo no quiero ser más trabajador. En mi familia somos tres hermanos, y ellos empezaron a trabajar en una empresa y a los 10 años se pusieron a trabajar por su cuenta. La idea que siempre ha habido en la familia, aunque venimos de una familia pobre, pues siempre hemos pensado que toda la vida trabajando por un sueldo, y tal como está la vida, es muy problemático. Yo los últimos 6 años trabajé en 4 empresas. Estás en una, te echan a la calle porque la empresa cierra, se fusiona, no hay proyectos... Vivir este ritmo, a según qué edad... Tú cuando tienes 30 años lo soportas, pero yo tengo 50 años y no puedo estar cada dos años buscando trabajo. Un día decidí: esto se ha acabado, me pongo a trabajar por mi cuenta, y si he de trabajar 14 horas, las trabajo. Yo en estos momentos sé que comeré siempre, porque tendré 40 habitaciones, o 60, o 25, pero si esto me cubre los gastos, ningún problema. Cuando estaba en una empresa, había de ir con traje y corbata, y la última oferta que me hicieron fue para ir a Francia. Estas empresas multinacionales que tienen negocio en muchos sitios, pues has de ir a esos sitios. Y yo como que sé francés, inglés y alemán... Yo entré a trabajar muy joven en un banco. Era fijo en aquel lugar. Cuando cambiaron el centro informático, fui fijo a otro lugar. A lo que no estaba acostumbrado era a estar dos meses en Lérida, después un mes en Andorra, solo en el hotel, comiendo en cualquier sitio (...) R.- Yo creo que socialmente las circunstancias de trabajo de la gente están peor, hay más contratos basura (...) El capital privado, en estas zonas tan caras para comprar propiedades, si te lo repiensas... Nosotros porque estábamos con el cambio de filosofía de vida... Si yo hubiese estado viviendo en Albiñana, y tuviese un buen trabajo, no me habría puesto a hacer turismo rural. Yo quise hacer un cambio de tipo de vida, mire diferentes comarcas y como que tenía una pequeña casa aquí en Albiñana, lo hice aquí, como lo podría haber hecho en algún otro sitio” [E22].

“A ver, sobrevivir, es lo que intentaremos hacer nosotros porque en definitiva lo que queremos hacer es en unos cuatro o cinco años, pues vivir de esto, ¿no? Dejar el estrés barcelonés, ¿vale?, y un poco hacer una vida con mi pareja, un poco de más calidad. E intentaremos sobrevivir, ahora, para sobrevivir de esto también has de estar muy despierto, mucho (...) De momento yo pienso seguir con el mismo modelo de alojamiento rural, pero si

pienso que un poco lo que pide el sector como una piscina, o un jardín de calidad que esté bien, no lo sé, de ir mejorando, ¿no? La infraestructura de la casa para que tenga más aceptación, ¿no?” [E26].

Por otra parte, se da un elevado grado de identidad respecto a la categoría neorrurales. Y es que su posición en el mundo rural es radicalmente distinta a las anteriores tipologías. Generalmente, sin otras fuentes de ingresos diferentes a las de la actividad turística rural, ya que optan por una gestión profesional de sus establecimientos con dedicación exclusiva. De este modo optan con mayor frecuencia a implantar sistemas de gestión como la gestión de la calidad a través de la certificación. En el caso de los neorrurales la necesidad de gestionar profesionalmente el establecimiento se convierte en una necesidad en tanto que deben no sólo generar una renta, sino hacer frente a los costes de adquisición y adecuación de la finca. Por ello, tal y como relata el siguiente entrevistado, el suyo es “ un negocio con mayúsculas”.

“CS: Ya, no es nuestro caso. A ver, nosotros somos de Barcelona, y bueno...CS1: Yo soy (diseñador) industrial. CS: Yo estudié diseño gráfico y tal pero bueno, en la vida he hecho de todo, he estado trabajando en el ramo de la hostelería, bueno él también y bueno... nos lanzamos (ríen). CS1: O sea cambiamos un poco la calidad de vida de lo que es vivir en una ciudad y esta casa ya la teníamos... CS: Neorrurales, somos neorrurales que dicen ahora. CS1: Al principio veníamos los fines de semana, por las vacaciones y tal hasta que dijimos, ostia, Barcelona se está convirtiendo aquello, básicamente es un foco turístico y entonces es mucho más tranquilo vivir aquí, lo que claro, con una casa de estas características es evidente que el coste del mantenimiento de la casa es elevado y requiere evidentemente un negocio y este negocio está bien, es un negocio adecuado para poder mantener la casa. M: ¿Se puede vivir sólo del turismo rural? CS: Se puede vivir. CS1: Pero vivir, sencillamente como quien dice cubrir gastos, sin pretensiones de ningún tipo, ahora aquello de decir como si es un restaurante o una cosa así no. CS: No, porque además nosotros lo hemos montado de esta manera, diciendo todas las reformas que se hacen y tal, pero bueno, si el negocio lo da lo hacemos, si no lo da no lo hacemos. O sea va en virtud de los gastos y los ingresos. M: ¿Tenéis algún otro trabajo complementario? CS1: No. CS: No, yo me dedico al 100%” [CERT4].

El modelo de adquisición que han llevado a cabo buena parte de los conocidos como neorrurales es cada vez más difícil. Las adquisiciones fueron posibles en el pasado debido al descenso en el precio del dinero, la falta de alternativas de inversión y el precio relativamente bajo de las propiedades rurales. Estos factores contribuyeron a la viabilidad financiera de la oferta de turismo rural. Debido al boom inmobiliario de los últimos años, cada vez resulta más dispendiosa la adquisición de casas rurales, lo que refuerza la visión de estrategia patrimonial acertada por parte de aquellos que la emprendieron en tiempos pasados. Al respecto, en la actualidad, la adquisición expresamente orientada a la creación del negocio rural se percibe, mayoritariamente por los

neorrurales, como una opción económicamente inviable debido a la estacionalidad del sector y, especialmente a la escasa capacidad de alojamiento.

“Yo creo que es más difícil. Si quisiese montar la casa ahora, no podría. Hace 6 años cuando compré la casa, teníamos bastante, ahora las casas tienen unos precios disparados. Ahora ya sería impensable. Ahora si quieres montar una casa de turismo rural en Albiñana, o eres el amo de la casa, o es impensable. Porque si quieres los 500 metros cuadrados que he comprado yo aquí necesitas 50 millones de pesetas quizás” [E22].

Una vez efectuado el análisis de estos tres grupos de propietarios se destaca que la creación de casas rurales tiene como objetivo principal la rehabilitación y el mantenimiento de la propiedad. Esta orientación cristaliza en estrategias de inversión de carácter patrimonialista y que condicionan notablemente el modelo de negocio. Se trata de un negocio en el que, con la salvedad de los neorrurales, “no hay que mirar por los beneficios”, sino que permite contribuir al mantenimiento de la propiedad a través del trabajo familiar –esencialmente, como observaremos, femenino- y en caso de que los beneficios se produzcan, reinvertir en el valor patrimonial de las propiedades.

“Esto, en este caso mío es para darle una salida, pues en el caso de otra persona será para hacer un complemento a su vivir, no, a lo mejor es un ama de casa y, pues entonces, un negocio que no tengas que mirar los beneficios. P.- ¿Sobrevivir de esto? R.- En la mía no (...) Pues eso que te digo, que se le había de sacar una salida a la casa, o se había de vender, o se había de alquilar así con agencia, o se había de hacer alguna cosa” [E01].

“La idea inicial eran unos 50 millones de pesetas, pero llevamos 10 millones más de gastos. Pero ya te digo, he comprado tierras, hemos hecho otras cosas que entendemos que son complementarias, y eso nos sube. Entonces, toda esta gente que ahora monta una casa en condiciones precarias, no como ésta, que tiene mucha cosa, en pueblo pequeño, sin patios, si no le das tu espíritu a la casa... gastarse 40 o 50 millones de pesetas... Y tiene un hándicap, que estarte una hora en la autopista para venir aquí si que lo harán, pero estarte tres horas para ir al Coll de Nargó, por decirte algo, con la caravana de vuelta... Por eso, es uno de los negocios que ha subido desde hace 3 o 4 años, pero veo muy complicado vivir. En la comarca, no hay ninguna casa rural que viva” [E36].

Condiciona hasta tal punto esta visión del negocio que la calidad del establecimiento se mide casi exclusivamente por la valoración del patrimonio inmobiliario de modo que una expresión habitual es la siguiente: “hemos gastado suficiente en la casa para que sea de calidad”; “...y la gente que al final viene quedando muy sorprendida con la calidad que estamos ofreciendo”. Las anteriores expresiones reducen el sentido de la calidad en el sector servicios a la calidad del inmueble y que permite comprender que los informantes califican a sus empresas

como “negocio no viable” si han de adquirir las propiedades y amortizarlas con los rendimientos del turismo rural. La viabilidad sólo es factible si ya se disponía, vía herencia o por adquisición en el pasado de estas propiedades. Y es que la viabilidad, al menos en los primeros años, radica en que estos alojamientos son el destino de las rentas conseguidas en otras actividades profesionales.

“Detectamos que mucha gente nos pedía una barbacoa, y había mucha gente que valoraba, pues ya que es una sugerencia que te ha dado la gente, y que ves que cuando te hacen la reserva te preguntan y no sé qué, fue darles una barbacoa de aquellas portátiles, pero veíamos que la calidad del establecimiento hubiese quedado mejor con una barbacoa de obra, pues bien ya la hemos hecho, pero claro a medida que tienes posibilidades, tanto temporales, como por ejemplo buscar paletas, que es como una aventura, después el coste que tienes cuando lo haces, ahora lo haces, ahora vas descansando un poco, lo voy haciendo rentabilizar un poco, y bien, cuando nos volvemos a capitalizar un poco, pues haremos otra cosa pues que nos pueda mejorar la calidad del establecimiento. Con la calidad del servicio, al no ofrecer demasiado servicio complementario de comida, ni de todo eso, no hay tanta inversión, y es lo que intentamos ahora, utilizar buenas prácticas de cómo elegir al visitante, introducir pues, pequeñas encuestas, cosas que dices no te suponen un coste, o al menos es un coste más de diseño, pues de nosotros perder tiempo, pero que no es un gasto como el del paleta de hacer la barbacoa, ¿no? Un poco es lo que, claro si tuviésemos mucha ocupación, pues las mejoras sobretodo en el establecimiento, las podrías hacer mucho más rápidas, ¿no? Las del servicio pienso que no que sería más o menos el mismo ritmo, o menos porque tendríamos menos tiempo, quiero decir, vamos así” [E03].

Con la salvedad de algunos casos etiquetados como neorrurales ninguna de las familias propietarias tiene intención ni observa posibilidades de poder subsistir únicamente con la fuente de ingresos que supone el turismo rural. De ahí que la percepción de que la actividad profesional de cada uno es otra, mejor retribuida, más estable, “más profesión”. Un negocio estacional y discontinuo raramente puede ocupar “profesionalmente” a una persona de acuerdo con los cánones del trabajo estable y absorbente. En este subsector, se reproduce e incluso se acrecenta por la mayor estacionalidad vinculada al fin de semana, los puentes y las vacaciones de verano que sufre el sector turístico español. En definitiva, “como negocio cero”, indica otro informante, reconociendo que no se esperan grandes resultados, pues “no se puede vivir del turismo” y no se cree en el turismo, e incluso otro informante nos dice que su establecimiento no constituye una actividad empresarial, sino que “la casa es como un hobby”.

“Con una economía limitada como ésta, pues es así discontinuo, más abiertas y más flexibles, y que tiene un lugar fijo de trabajo de estos, a veces aún funciona peor, mi experiencia, no aquí sino en otro sector como es la administración, es que gente muy válida cuando le dan una plaza fija, pues hace que no hagan nada, se te plantan y te dicen: yo como soy fijo a mí qué me explicas. Es decir, el modelo de persona fija tampoco es demasiado brillante, yo que estoy en la administración ves muchas chicas que son, mientras están ganándose la plaza y tal, son muy eficientes, y de repente cambian y son 80%. Tiene que haber siempre, si quien desarrolla

la actividad se ha de jugar unos medios, y se juega uno de esto, pues tienes un riesgo, tienes un estímulo de hacer las cosas bien, quien está trabajando también ha de tener estos estímulos de hacer las cosas bien” [E18].

“ Sí, es que es más o menos lo mismo. Sólo que has de pensar más ampliamente. Llevar una empresa de este tipo es como ser madre de más familia. A veces con mis clientes les hago broma. Antiguamente la gente iba a veranear a casa de un pariente, y el ama de casa de aquella casa hacía comida para más gente. La única diferencia que hay ahora es que ahora cuando se marchan pagan. A ver, y a parte que tu puedas tener una relación de amistad, has de dar un servicio esmerado. Llevar una casa particular es lo mismo que llevar esto, pero esto es más grande” [E34].

“A mí me mantiene la casa, porque considero que se estropea más cerrada que abierta, y la gente que viene, nunca he tenido ningún problema con nadie, quiero decir, de ninguna clase, ni de romperse nada, ni de dejarlo mal, una vez vinieron unos ingleses los únicos, pero quiero decir mal no lo deja nadie, que es una gente que no sé, quizás hayamos tenido suerte, pues es como bonito hacerlo, ¿no? Como negocio, cero, ¿eh?, quiero decir, eso pienso, vaya. Que nadie pueda vivir de esto” [E01].

Lo anterior explica que las iniciativas de establecer un negocio rural se consuman después de pasar un periodo de tiempo de adquisición de información a efectos de reducir los riesgos vinculados a su creación y los costes inherentes a la rehabilitación y mantenimiento de las fincas rurales.

“Nosotros lo que habíamos viajado muchísimo, eso sí, tanto mi marido como yo habíamos viajado mucho, y mi hija también por motivos del negocio que teníamos que ya se había acabado, entonces habíamos estado en muchos sitios, y habíamos visto muchas cosas, ¿no?. Entonces, sobre la marcha, sobre estas experiencias de haber visto mucho, creamos esto, pero como turismo rural, nosotros ha sido ahora, después de tenerlo, que alguna vez hacemos una escapada procuramos ir a casas rurales para ver cómo son, ¿no?” [E02].

“Nosotros hemos dado vueltas, un poco, hemos, la primera idea sobre casas de turismo rural la tuvimos en el País Vasco, hace muchos años, ya debe hacer al menos 14 o 15 años, que las conocimos allá arriba, y nos gustó, y entonces al tener la casa dijimos: probemos de hacer eso, pero nos arriesgamos, ¿eh?” [E14].

Otra característica de los propietarios en las tres tipologías es que aluden a la “poca profesionalidad” del sector. A la percepción de que existe muy poca regulación de los alojamientos rurales, “que cualquiera puede montar una empresa de turismo rural de cualquier manera”, tal y como habíamos indicado. Todo ello conduce a que, críticamente, algunos de los informantes califiquen a gran parte de los empresarios rurales como “intrusos, que generan malos hábitos entre los clientes”, cómo trabajar sin reservas, sin solicitar DNI, etcétera.

“Hay mucho de ilegal, hay mucha ilegalidad. Entonces hay otro problema que la falta de profesionalidad está causando que la gente está muy mal acostumbrada, a la hora de hacer reservas. Te explicaré: tú has de ser profesional y te has de comportar como un hotel de cinco estrellas, o sea tú has de cumplir unas normas de, por ejemplo, los clientes que te entran tenerlos todos registrados, fichados, saber que han hecho un pago por la reserva, por ejemplo,

¿eh? Y pedirles toda clase de información cuando entran en tu casa, y esto yo dentro de la asociación de la asociación me ha sido imposible conseguirlo, que les da vergüenza pedirselos, que les da corte, y entonces cuando los clientes vienen aquí te dicen: ¡Oh, es que en ningún sitio nos lo piden! Y eso es complicado, porque el resto de la zona no cobran reservas, después tienen una faenada para cobrar, o no se les presentan, pues es lo que te decía como que no se dedican plenamente les es igual, lo que cogen es una rabieta, se enfadan y se acabó, y yo creo que se ha de ser mucho más estricto. Pues realmente nos lo hemos de creer que estamos dedicados al turismo, y la gente no se lo cree aún, y yo en la asociación estoy luchando un poco por este tema, para poner un poco de normas con esto; y es muy difícil por el tema este de la falta de profesionalidad, porque normalmente, son gente que no se dedican de una forma exclusiva, y les da vergüenza pedir carnés y les hace vergüenza pedir reservas, pero bien, espero que con el tiempo esto se irá poco a poco, y por parte de la administración, pues a ver que haya un poco de control de realmente si los locales son legales, o no son legales, creo que eso sería muy interesante” [E04].

“Con esto de las casas rurales hay muchos engaños, pero muchos, que vas a la guía y te ponen una cosa y cuando llegas allí, y nosotros ¡nos hemos encontrado con cada fracaso! ¿Eh? Teniendo una reserva hecha, tener que dormir al suelo la primera noche y después irnos, y una serie de cosas que te quedas parada” [E53].

“La calidad del sector mal, entiendo que dentro del conglomerado de casas de payés, pues hay de todo, y es un tema que se ha de regular, porque la imagen de una casa es la imagen de todas, y entiendo que aquí hay un campo a recorrer importante, y el proyecto nuestro el tema calidad es un tema que se tiene muy en cuenta, y en este momento estamos en proceso de obtener la “Q” de calidad de la Generalitat. Y esto es un ...” [E41].

Vinculado a la falta de profesionalidad y sobre todo a la ilegalidad se nos informa sobre la saturación del sector, ya que las casas rurales “crecen como setas”. Una saturación que procede del aumento de la oferta durante los últimos años en la medida que se ha idealizado un negocio, y que implica poner en circulación el capital inmobiliario familiar que anteriormente se encontraba no sólo inmovilizado, sino en proceso de deterioro.

“Esta repite un poco lo de antes, dice: ¿cree usted que hoy existen las mismas circunstancias que tuvieron ustedes para la creación de nuevas empresas de turismo rural? R.- Hombre, ya lo he dicho antes, supongo que hoy es más difícil el turismo que hace 4 o 5 años, aunque muchos digan que ha bajado un 1% o un 2%, si hablas con la gente de la hostelería te dirán que no, quiero decir, igual el turismo se ha mantenido pero se han hecho muchísimos hoteles durante los últimos años...” [E16].

“Si hubiera de volver a empezar. R.- Si hubiera de volver a empezar, pensaría que este sector empieza a estar un poco saturado. P.- Por ejemplo. R.- Me parece, ¿eh? Me parece que quizás haya habido un boom, y al menos en esta zona del Alt Camp y me parece que en todas, me parece que ahora la gente se ha pensado que es un negocio grandioso, y que es la única salida; a mí me parece que ahora sería muy cauta si tuviera que empezar de nuevo. Me haría un poco de miedo; claro, ahora nosotros con tres o cuatro años ya tenemos como, a ver la gente nos conoce, nos conoce mucha gente ya, pero la gente que empieza de nuevo, me parece que quizás le ha de costar, ¿eh?” [E02].

La saturación explica que los propietarios de estos establecimientos sean conscientes de la necesidad de establecer criterios de competitividad en la gestión. En general, encontramos que ser competitivo equivale a una cuestión de equipamiento de

la casa, en especial comodidades urbanas y zonas de ocio, aludiéndose, también, a que la posición competitiva está asociada a economías de localización, es decir, a factores tales como infraestructuras, especialmente carreteras, no controlables por lo que la competitividad acaba efectuándose vía precio: “15 euros por persona, no se encuentra en el sector hotelero”.

“Y los aspectos claves para sobrevivir? R.- Yo pienso que lo primero, precio pequeño. Nosotros cobramos 15 euros por persona, que está bien. Después, poner el anuncio por Internet y estar por la gente. Esto también depende, hay grupos que no quieren saber nada y se están 3 días dentro la casa, y hay otros que quieren saber, que los traigas a tomar algo...” [E09].

“Y si hoy en día decidiese crear la casa, ¿qué valoración haría? R.- Es mucho más difícil, no por la gestión del negocio sino por la licencia de obras. P.- ¿Y la posibilidad de sobrevivir dentro de este sector? ¿Qué aspectos clave considera que han de tener? R.- Para sobrevivir lo que está claro es que tienes que tener la casa en perfectas condiciones, porque la gente cada vez se mueve más. Ha de estar perfectamente equipada, y en esta zona nuestra un tema muy importante son las piscinas, porque hay gente que se pasa las 24 horas aquí” [E19-20-21].

“Vale, dice ¿cómo valoraría usted la posibilidad de crear una empresa en este sector hoy en día? R.- Hombre, no sé, mira, nosotros de momento no nos podemos quejar, van viniendo, así espaciados, pero bien, la gente que viene pues quedan contentos, lo que todos se quejan de la carretera” [E13].

“Pues se ha de disponer de un equipamiento atractivo para la clientela, ya sea en cuanto a vivienda, en cuanto a finca, en cuanto a piscina, etcétera, que sea una casa o un alojamiento, pues, atractivo, y que el entorno sea lo mejor posible, si el entorno no es lo mejor posible, pues si la casa está equipada y tiene unas instalaciones correctas tiene una cierta posibilidad de servicio, ¿no?, de funcionamiento, ¿no? Lo deseable sería que estuviese en un entorno atractivo, si fuese en un entorno de población atractiva, como son algunas poblaciones de Gerona, y tal, pero claro, este pueblo no es el más bonito que hay, desde luego, pero..., está claro si lo comparas con Peretallada, o con poblaciones del Empordá, pues este pueblo nuestro no tiene estos atractivos, ¿no?, pero bien, pues veo que la gente viene, ¿no?, pues siempre que la casa y su entorno, pues sea correcta pues que la población tenga ciertas limitaciones, pues veo que no penaliza, que no perjudica la actividad” [E18].

“Claro, si hubiera buena carretera, y hubiese buenas combinaciones, porque ha llamado gente que dicen: ¿Qué combinación hay para ir ahí? Porque no tenemos coche. Llamaron unos, y entonces, claro, no tienen combinación para venir aquí. Hay un coche de línea que has de llamar, el día que... pero sólo hay el lunes y el viernes. Entonces, has de llamar por teléfono y te suben a buscar y te vuelven a la tarde, pero sólo es: lunes y viernes” [E13].

En síntesis, para la mayor parte de nuestros informantes sus establecimientos rurales juegan un papel secundario en sus vidas profesionales, con la excepción de aquellos que hemos calificado como neorrurales. Básicamente la adquisición de una finca o casa rural obedece a una motivación sencilla: “para tener”, para incrementar el patrimonio familiar. La perspectiva patrimonial en el modelo de negocio conduce a situaciones paradójicas en la que aparenta haber una mayor preocupación con que los empresarios estén, en líneas generales, “satisfechos” con sus clientes que la satisfacción del cliente. Como casos extremos, se han observado casos, aunque

puntuales, en que los propios empresarios seleccionan la clientela, prohibiendo la estancia de niños en sus casas o apartando objetos decorativos o de cierto valor de la decoración de sus establecimientos por la escasa confianza en el gusto y maneras de sus clientes. Uno de los establecimientos estudiados no acepta menores contribuyendo así a generar una mayor artificialidad de la experiencia turística, pero, especialmente anticipando que los niños son un peligro para los caros elementos decorativos. La orientación patrimonial, que se materializa en el aumento del valor económico de la propiedad tangible, la casa, se observa en las preferencias de los propios clientes, que valoran instalaciones como hidromasaje y piscina climatizada frente al gallinero o la vaqueriza.

“P.- Sí, así grosso modo. R.- Bien, en general, nosotros somos un caso bastante atípico, por ejemplo nosotros no aceptamos niños menores de 10 años, que esto con las casas rurales, hay muy pocas, bien no creo que haya ninguna que lo haga... P.- Bien, claro, también depende de las infraestructuras que tienes, o del... R.- Bien, a ver, es el punto más importante que hay: las parejas con hijos, pero nosotros hemos renunciado a esta cantidad de gente que pueden ser clientes, para buscar una tranquilidad de los que están aquí, de los clientes que tenemos, me explico: empezamos cogiendo familias con niños, y era un caos, o sea que tú tienes esto lleno, sólo que hubiese un niño que esté por aquí llorando, corriendo por la casa, por los suelos de madera saltando, es que te lo rompe todo, nosotros por ejemplo para cenar, es todo súper romántico, ¿no? Hay música de fondo, todas las mesas tienen velas. P.- Es que es lo que se ve, claro esto rompe un poco con el ambiente que se crea aquí. R.- Un niño corriendo por aquí, entre las mesas, saltando y gritando, bien, hemos tenido casos para coger un estado de nervios, vaya, un niño con zapatos saltando encima de los sofás blancos, y muchos más. Entonces, claro, llegas a la conclusión de que te has de especializar en alguien, no querer abarcarlo todo. P.- Claro, porque entonces el lugar pierde encanto. R.- Claro, entonces nosotros lo que hemos hecho es, por la estructura que tenemos, son escaleras muy derechas, muy peligrosas, piscina, todo esto hace que si tienes niños, es un peligro constante, si cae a la piscina, si cae por las escaleras, y a parte de los problemas que causan de los ruidos y eso, entonces dijimos, mira, escucha, si quieres trabajar con seriedad y estar a gusto, hemos de buscar un público determinado, y entonces, lo que hicimos fue poner unas limitaciones, mínimo de 10 años, que a un niño de 10 años ya le puedes llamar la atención, en cambio a un niño de tres no le puedes decir nada, pobrecillo, porque no está ni educado aún, y entonces pues bien, esta es una de las cosas que nos hace bastante diferentes del resto, te vengo a decir esto por la pregunta, todo son parejas que vienen a pasar unos días tranquilos, sobre todo buscan la tranquilidad, o sea son gente normalmente de un poder adquisitivo alto, de las casas que hay por la zona quizás somos los más caros, somos los de la parte alta, y entonces esto lo que nos comporta es que tenemos unos clientes de parejas que vienen a hacer estancias cortas, de dos días, tres, ¿eh? Pero a disfrutar, pasárselo bien, ¿eh? A poder hacer una buena cena, a poder leer, a descansar. No tenemos por ejemplo un público dedicado al deporte, ni al senderismo, sino... P.- No, no es un sitio para disfrutar del entorno, de la tranquilidad que se ofrece. R.- Mira, te diré más, este año cuando pasamos la encuesta ofrecimos una serie de servicios adicionales que les ofrecíamos para mejorar las instalaciones, poníamos gimnasio, sauna, hidromasaje, piscina climatizada, y baños turcos, y bien, lo que el gimnasio y la sauna no tuvieron ni un voto, o sea la gente quiere tranquilidad totalmente, quiere hidromasaje, cosas de piscina climatizada, lo que quiere son cosas de descanso absoluto” [E04].

“R.- Hay muchas puntas, muchas, te puedo decir que en agosto pues muchos, pero por ejemplo, ayer lo estábamos comentando, septiembre no tenemos ninguna reserva para septiembre, pues julio 60, 70%, mayo mucho más bajos, te podría dar exactamente los clientes porque lo tenemos todo informatizado y todo eso, pero te quiero decir que es muy, muy con puntas, no te puedo decir yo cada mes tenemos quince personas, no porque no es así. P.- Vale,

¿qué características crees que tienen los clientes que optan por el turismo rural? R.- Qué características... P.- Sí, más o menos. R.- Turismo familiar, y dada la tipología de la casa suele ser turismo familiar y en grupo, es decir más de una familia. Yo considero que son grupos, dos o tres familias que dicen vamos a..., y que encuentran que esto, que se pueden alojar todos en la misma casa, que pueden comer juntos, que pueden estar juntos, y que quieren ir un poco con este boom del turismo rural, ¿no? Quiero decir, porque claro, familia, sólo una familia, aunque hemos tenido alguna, claro la capacidad ya te lo decía, cinco legalizada, pero la capacidad real es de ocho, entonces alguna vez hemos tenido sólo tres o cuatro, pero entonces ven la casa muy grande, y entonces dicen, ¡oh!, tenemos demasiada casa, porque claro la casa está pensada para ocho, no para cinco, ni para cinco ni a veces que han venido tres o cuatro, ¿no? Entonces claro ven muchos espacios, que ya gusta, ya gusta, y dices, mira más vale que sobre que falte, pero es eso, generalmente lo que creo que tenemos más y que más va orientado es eso, a un par de familias, que quieren estar juntos y que quieren tener espacios comunes, ¿no? P.- Vale, y normalmente los clientes que tenéis, ¿de donde proceden? R.- Hemos tenido canadienses, vascos, gente de Barcelona, bien de hecho ya te digo que sólo tenemos 8 meses de experiencia, pero con lo que hemos visto a lo largo de este tiempo hemos tenido canadienses y vascos, pero lo otro es de Barcelona” [E03].

“R.- A ver, Mas de Aubi y Torre de Aubi son establecimientos que tienen una buena imagen, yo diría que el mobiliario de dentro no acompaña la imagen externa, pero sólo viene dado por un motivo: como que aquí viene todo tipo de gente no puedes poner un mobiliario de acuerdo a la imagen de la casa. La gente, como no es casa suya, no tiene el cuidado que debería tener. Nosotros quisiéramos tener antigüedades, pero la gente no acaba de tener cuidado. Y un factor añadido, que nosotros no vivimos en la casa, nosotros damos las llaves. Y claro, no tienes un control minuto a minuto de lo que pasa en la casa. Entonces, decidimos que las casas estén totalmente equipadas: televisión, lavadora, secadora, lavavajillas... P.- Se ha buscado la vertiente práctica. R.- Sí, que está bien, pero quizás no es lo que yo tendría si viviera en la casa. En esta casa mía el mobiliario no tiene nada que ver con las masías” [E19-20-21].

De este modo, el turismo rural, antes que como negocio por si mismo, se considera mayoritariamente por los informantes como una forma de inversión retornable a fin de aumentar el valor patrimonial de sus propiedades rurales. La empresa es el inmueble y su equipamiento, tal y como relata un entrevistado propietario de 3 casas rurales:

“Hombre, la calidad en general del sector es bastante buena, y yo creo que la de mi empresa, también, son apartamentos nuevos, bien equipados, no les falta nada, tienen calefacción central, en todos” [E29-30-31].

Además, observamos que a medida que el modelo de negocio rural se ha ido desarrollando se ha ido desvirtuando su idea original de complemento de rentas a familias con sustento de tipo agrícola donde la experiencia turística era una experiencia “real”. Al contrario, las casas rurales son cada vez más “artificiales”, gestionadas por profesionales que en la actualidad son ajenos al trabajo agrícola y cada vez se convive en menos establecimientos con los propietarios y cuando se convive con ellos, éstos no se dedican a labores agrícolas. De ahí que un informante nos indica que “ahora todo el mundo quiere montar una casa rural” de modo que “cualquiera” independientemente de su vinculación al mundo rural puede

incorporarse a la función de empresario turístico rural. Por tanto, se percibe que el complemento de renta agrícola se encuentra con que “la competencia es mas dura” debido a la incursión de una competencia desleal por parte de profesionales de otras parcelas de actividad.

P.- Y si hubiera de crear la casa ahora, ¿cómo lo valoraría? R.- Aquí el punto de partida es que yo no estoy montando un establecimiento, una masía de turismo rural. Esto es un complemento. Esto no deja de ser una ayuda para tener oficialmente la casa abierta: aquí viene gente que son sorpresas, que no sabes quién son. Pero sí que notan que no es una casa de turismo rural de diseño, con muebles antiguos y tal. Es mi casa. Es otro punto de mira. P.- Por lo que veo no se gana la vida con la casa. R.- No, por eso. Entonces sí que la habría tenido que hacer de diseño, con restaurante... Debería ser, en ese sentido, más activo. P.- O sea, estos podrían ser los aspectos clave. R.- Sí... Yo creo que eso entonces es ir desvirtuando el concepto inicial de lo que surgió como turismo rural. Era una ayuda a una gente que lo que hacen es invitar a una gente para que trabaje la tierra, den de comer a las gallinas, hagan confituras... Y ahora ya no, a saco. En un año hay gente que ha hecho la casa nueva de diseño gracias a las ayudas. Pero, ¿sabe una cosa? No quieren ni perros ni niños. Entonces evidentemente estamos hablando de cosas diferentes. P.- ¿Y las motivaciones? Esto de buscar un complemento ¿no? R.- Sí, y por tener la casa con unas mínimas condiciones y tenerla abierta a personas que vienen y que los ratos que vienen participan y nos conocen... Para las calçotadas vienen a las 10 de la mañana y son las ocho de la tarde y aún no se han ido. No estoy haciendo una calçotada y ya está. Estoy planteando unos espacios donde la gente se esté bien. R.- Pero es el concepto: un país que se ha de mantener por el turismo es un país que no tiene bien planteado lo que es. El turismo puede ser un complemento, pero no puede ser la base para vivir” [E07].

5.3. Concepto de empresario

Un rasgo común del conjunto de los informantes es definir el comportamiento empresarial a partir de características personales y que constituye una imagen socialmente extendida a efectos de diferenciar la figura del empresario de la del trabajador. Esta caracterización explica que la creación de alojamientos rurales se inicia detectando una oportunidad de negocio como medio de rentabilizar sus ahorros o su patrimonio. La materialización de la oportunidad comporta para nuestros informantes adoptar un comportamiento definido, básicamente, por la asunción de riesgos.

“R.- Hombre, más que empresario, emprendedor, es decir, de alguna forma entiendo que para tirar adelante un proyecto de estas características, primero uno se ha de tocar mucho de pies al suelo, y se ha de tener la capacidad, y la voluntad para ejecutarlas, ese es un elemento innato en las personas, quiero decir, hay el emprendedor que digo yo, y el funcionario, todos los respetos que me merecen los funcionarios. P.- Ya, ya, ya te entiendo. ¿Qué le motivó convertirse en empresario? R.- Inquietudes personales. P.- ¿Fue una elección o de alguna manera te viste obligado? R.- No, fue una elección totalmente libre, es decir, yo la vida, de alguna forma profesionalmente, ya me la estoy ganando, lo que pasa es que de alguna manera es un tema que trae dinero y que un día u otro sale. P.- Vale, y según tu opinión, ¿qué diferencia a los trabajadores de los empresarios? R.- La, por un lado, la capacidad de tener riesgos, la capacidad de, de urbanizar y de gestionar el hecho de, de pensar que llega final de mes y no tengo un sueldo, sino que tienes lo que has sembrado todo el mes, ¿no? P.- Vale,

pero ¿por qué crees que los trabajadores no crean sus propias empresas? R.- Ah, primero que todo porque hay empresas que necesitan trabajadores, y entonces, si todos los trabajadores fuesen empleados mal iría, en segundo lugar porque hay personas, que su finalidad o su objetivo en la vida son otros, ¿no?” [E41].

“R.- Una persona que tiene inquietudes y llega un momento que las quiere desarrollar. Ser empresario implica tener un riesgo, tener problemas, pero los resultados son los que hacen que te mantengas como empresario. P.- ¿Y que diferencia a los trabajadores de los empresarios? R.- La palabra. Un trabajador no es nadie sin el empresario y un empresario no es nadie sin los trabajadores. Nos lo miramos como un equipo de gente que trabaja. La única diferencia que hay es que ellos para hacer una tarea se remunera a final de mes” [E19-20-21].

“R.- ¿Un empresario?, ganas de trabajar, no tienen un horario es la diferencia, que los diferencia de los trabajadores” [E01].

“R.- Pues ser un poco arriesgado. Para mí, es una de las características es arriesgarse bien, a lo que salga, que igual te puede salir bien como mal, pero bien” [E14].

P.- Vale, el bloque 2 que habla del origen de la empresa y del espíritu empresarial empieza con una pregunta que dice ¿qué le sugiere la palabra empresario? R.- Pues el empresario es un señor dispuesto a asumir unos riesgos y a poner en funcionamiento una actividad, y a poner unas inversiones encima de la mesa para desarrollar una actividad pues turística, o empresarial o eso..., con unos criterios de gestión, con unos criterios de riesgos, con unos criterios de inversión y de rentabilidad sobre todo, porque sino no funciona nada, y un poco sería eso. P.- ¿Qué le motivó a convertirse en empresario? R.- Pues en el caso concreto del turismo rural, pues mantener el patrimonio familiar, y el poder desarrollar un servicio que era embrionario y que quizás necesitaba esta zona de aquí y poder disfrutar de los paisajes que tiene su atractivo. P.- Vale, después dice: ¿Fue una elección o de alguna manera se vieron obligados a escoger esta opción? R.- Bien, pues hubo diferentes opciones y esta fue la que presentó más posibilidades de desarrollarse con los medios que uno tenía. Porque, sí, había otras opciones, pero al final no cuajaron, pues ésta fue el modelo, pues que encajaba mejor dentro del patrimonio que se tenía, o del equipamiento que se partía” [E18].

Sin embargo, en el caso de los propietarios agrícolas como de los profesionales se observa que el concepto de empresario, como asumidor de riesgos, se ajusta poco a sus estrategias empresariales, además de que rechazan la categoría de empresario a la gestión de las explotaciones agrarias y las actividades complementarias, terciarias en este caso, que puedan desarrollar.

«P.- Vale, pues pasemos a otro bloque. ¿Qué le sugiere la palabra empresario? R.- Empresario, ¿como qué? ¿como casa rural? Es que nosotros no lo hicimos con finalidad de empresa. Nosotros lo hicimos para rehabilitar la casa para que no cayese. Este negocio no se lo podremos dar a nuestro hijo para que viva. Si se hiciese mucha propaganda y estuviese siempre alquilado, entonces sí. Pero no es ninguna” [E33].

“P.- Vale, dice, ¿cómo valora la imagen de su empresa? R.- Buena, lo que pasa que claro yo no tengo el concepto de empresa, es una casita de alquiler, y haces lo que puedes, haces que esté bien la casa..., es que hablar de empresa... otras,... si fuese una multinacional” [E58].

“R.- A ver, yo tampoco me considero empresario, y ni me gusta mucho la palabra empresario, no me gusta mucho, no, pero, yo lo hago más que nada por un complemento para agricultura” [E25].

“R.- Pues un empresario es una persona que ha invertido un dinero en una actividad, sea la

que sea, y que piensa obtener un rendimiento. Es empresario aquel que tiene a su nombre las facturas que cobra y que paga. Yo soy un empresario agrícola, la palabra empresario no me gusta nada, pero es así. Tengo una empresa que es un trozo de tierra, o dos o diez, que tienen x hectáreas, que yo trabajo y que me dan un rendimiento, y por tanto es mi empresa” [E54].

“Hay gente que me lo dice, que soy empresaria, pero aún no me he hecho a la idea” [E56].

Para este tipo de propietarios el concepto de empresario está asociado al mundo urbano. En cambio en el mundo rural es habitual la ausencia de relación laboral al estilo industrial así como un predominio de formas de trabajo autónomo y también temporero e informal. Una de las principales diferencias con los empresarios urbanos es que pese no perciben estar creando su propio puesto de trabajo sino que se trata de una diversificación de la actividad, que persigue una gestión patrimonial y no la creación, propiamente, de una empresa. En este sentido, los factores que precipitan la creación de las casas rurales se asientan en trayectorias personales y laborales radicalmente distintas a los nuevos empresarios urbanos. La posición como empresario procede de factores que derivan de una clara percepción del trabajo rural como trabajo autónomo.

“A ver, en nuestra casa, siempre hemos sido autónomos, pues ya somos empresarios. Lo que pasa es que claro, unos empresarios autónomos como somos nosotros, pues una categoría muy bajita, como se considera que es un empresario, porque cuando hablas de un empresario dices: alto copete, mucho dinero, y en cambio la realidad no es ésta. P.- Está claro. ¿Y qué le motivó a convertirse en empresario? R.- Pues que siempre hemos sido autónomos. Y entonces, no sabemos ir mandados. P.- Y entonces, la otra dice si fue una elección u os visteis obligados. R.- No, no, no. Fue una elección, yo tenía una tienda de comestibles y nos quedamos la casa ésta de herencia de su padre, se murió su padre, le dejó la casa a él, y entonces es lo que dijimos: su padre vivía con nosotros, la casa esta caía, hacía dieciséis o diecisiete años que vivía con nosotros, pues claro, la casa estaba abandonada, caía, y dijimos, ¿la vendemos?, y como que es la casa solariega, tanto mi marido como yo descendemos los dos de aquí, ¿qué teníamos que hacer?. ¿Hacer pisos?, no consideramos que fuese rentable, y dijimos: esto, mira siempre te dará otra cosa. P.- Muy bien, dice: en su opinión ¿qué diferencia a los trabajadores de los empresarios? R.- A ver. No sé que quieres que te diga. Quizás la seguridad que puedes tener un trabajo, pero que tampoco hoy en día ya no es eso tampoco. Y el empresario, te lo has de pasar todo por ti. P. Dice, ¿por qué cree que los trabajadores no crean sus propias empresas? R.- Quizás porque no pueden, quizás porque no les gusta ser amos, no lo sé, en esto hay mucho a hacer. Mi marido siempre ha sido autónomo, de paleta, porque él creó su propia empresa, yo tenía una tienda de comestibles, mi hija se ha hecho peluquera, también es autónoma, mi padre tenía una fábrica de gaseosas, quizás... P.- Quizás viene un poco de herencia. R.- Quizás no nos gusta ir mandados, quizás no nos gusta ir con un horario marcado, no lo sé, debemos tener la herencia ésta que somos un poco así, ¿no?” [E14].

El grupo de profesionales analizado no se siente propietario de una empresa, sino un patrimonio inmobiliario que rentabilizar. Además, la motivación que les lleva a crear un establecimiento de turismo rural no es de carácter innovador ni emprendedor, sino que fundamentalmente tiene un carácter conservador, cuyo desarrollo se fundamenta en la emulación de iniciativas de otros profesionales en una

posición similar a la suya. Según relatan los informantes “es muy diferente arreglar la casa pairal que crear una empresa”. No existe conciencia de haber creado una empresa, hecho que denota el modelo de gestión patrimonial, que conduce según los informantes, a una escasa profesionalización del sector con escasas perspectivas de *performance* empresarial a medio o largo plazo.

“R.- Gente con ganas de vivir, de montarse algo por él solo, de no estar ligado a ningún trabajo. P.- Y en este caso ¿sabes qué motivó a tu padre a convertirse en empresario? R.- Hombre, más que convertirse en empresario, quiero decir, la casa ésta la teníamos ya, estaba abandonada desde hacía bastantes años, y era la casa, la casa familiar, de la familia de aquí arriba de mi padre, y al mismo tiempo de arreglarla, aprovechó el hecho de poder hacer una casa rural, y, no es que ya lo hubiera pensado, ser empresario, sino el hecho de arreglar todo esto, ya lo hicimos por esto. P.- Vale, entonces, ¿fue una elección o de alguna manera se vieron obligados? R.- Fue una elección. P.- Dice: En su opinión, ¿qué diferencia a los trabajadores de los empresarios? R.- Esto, la libertad, supongo que los empresarios tienen bastante más libertad que un trabajador, que se ha de estipular a unos horarios y en cambio, bien aquí también estás bastante atado, quiero decir, las cosas sean como sean, pero puedes tener un poco más de libertad que los trabajadores. P.- Y ¿por qué cree que los trabajadores no crean sus propias empresas? R.- por falta de dinero, supongo, y de ganas” [E16].

Solo en el caso de neorrurales encontramos una adscripción de la situación personal a la figura del empresario. En estos casos la creación de la casa rural se identifica mayoritariamente con una ruptura con las relaciones de empleo previas y mayoritariamente insatisfactorias. Se debe puntualizar que se trata de una ruptura más radical que aquellas que se producen en el propio contexto urbano. En el contexto urbano se observa con frecuencia cómo la transición de empleado a empresario se produce gradualmente, manteniendo la posición como empleado y realizando trabajos autónomos, frecuentemente en situación irregular. En cambio, nuestros informantes relatan esta transición como una ruptura radical con el medio urbano y las formas de relación laboral previas. Esto incluye no sólo el lugar de trabajo, sino, obviamente, el lugar de residencia y una transformación en el conjunto de los hábitos familiares. Aquí, a diferencia de lo que observábamos en las tipologías anteriores, sí se asumen la propia posición como individuo que asume riesgos.

“CS: Hombree sí, sí que me considero empresario porque sí, es que sabes qué pasa, es que lleva los números y todo él, o sea el que está allá sabiendo donde están los gastos donde están las ganancias... pues sí, porque es mi trabajo constante, y de que los indicadores me dicen tal y cual y de que los clientes me dicen esto o aquello, que si falta esto o aquello, claro, sí, es una actividad absolutamente empresarial, pequeña pero empresarial total. M: De acuerdo. Y qué... P. Después dice qué motivó a convertirse en empresarias, que llevó a... CS: Bueno, pues las ganas de tener un trabajo como debe ser, que te muevas tú de alguna manera, yo asociaba el mundo empresarial a trabajar por cuenta ajena y de repente tuve la oportunidad de rentabilizar algo que es tuyo, que es de tu patrimonio, que tal y que cual, y dije, bueno, lo quiero hacer, con mucha ilusión y lo mejor que sepa hacerlo, evidentemente” [CERT4].

“P.- Vale, y sobre el origen de la empresa. La palabra empresario, ¿qué le sugiere? R.- Quiere decir estar al frente del negocio, responsabilidad... Sino, volvemos a lo que teníamos antes, que puede haber un empresario que no esté al frente del negocio, entonces no es viable. P.- ¿Y que le motivó a convertirse en empresaria? R.- Sí que era un cambio rotundo de vida, pero por otra calidad de vida. Porque mi vida era siempre fuera de casa, porque hacía Tarragona, Barcelona, Andorra y Baleares. Entonces, sí que necesitaba bajar la guardia. Y disfrutar. P.- Fue por iniciativa propia, ¿no? R.- Sí. P.- ¿Y qué diferencia cree que hay entre trabajadores y empresarios? R.- A ver, cuando trabajas para ti te lo quieres, y si eres un trabajador no te lo quieres tanto. P.- Y los trabajadores de casas rurales ¿crean empresas? R.- No creo. P.- ¿Y por qué no? R.- Yo creo que si estás en una casa rural, la gente lo ve muy bonito. Pero desde dentro, hay tanto trabajo, desde que te levantas hasta que te vas a dormir... No es suave como parece de fuera. Yo te puedo hablar por mí. P.- Y lo que decíamos antes, hoy en día ¿hay las mismas circunstancias que cuando lo hicieron ustedes? ¿Es más fácil, más difícil? R.- Es más fácil en este momento, porque te lo hacen muy llano porque hay más ayudas, eso sí. Ahora pasará algo porque se están haciendo muchas. La gente lo ve muy fácil” [E10].

“Qué le sugiere la palabra empresario? R.- Un culo de mal asiento. Hay gente que lo hace por llegar alto y nosotros por llevar una vida que pensábamos que no estábamos en este mundo para eso, mi mujer tenía un caso de mobbing de esos, y yo estaba quemado de trabajar para cobrar morosos, etc. No disfrutábamos de la vida. Y dijimos, tenemos experiencia empresarial, pues vamos a abarcar una cosa local que podamos gestionar nosotros. Si va creciendo, pues ya iremos contratando, pero cuando conozcamos el terreno. Cuando empiece todo esto, ya iremos haciendo. Hagamos el estudio de mercado casero, qué nos hacía falta para el tipo de casa que queríamos. Descartamos el Pirineo, porque había saturación. Un conocido que tenía casas en el Empordá se las vendía. Y dijimos, pues vamos a mirar Priorat, Conca, Anoia... La Conca no es conocida, y ésta tenía un mínimo de 5 habitaciones, tenemos 3000 metros y pico edificables. Y fue esto. Unas veces vas con ideas claras en la cabeza, otras a ver qué pasa, y fue así. La experiencia previa es fundamental, y después el sentido común. Con 20 años es difícil crear una empresa, necesitas experiencia” [E36].

Tal y como se observa en los siguientes fragmentos de entrevista los propietarios originarios del mundo urbano esgrimen discursos muy elaborados acerca de la figura del empresario. Los discursos enfatizan el esfuerzo y el afán de superación como medida de valor de los individuos y como factor explicativo de su posición social. Así, el abandono de su condición urbana se interioriza como una elección individual antes que debida a factores exógenos.

“Yo es que ya nací, pues hay personas que valen para trabajar, ¿no? Y son unos grandes trabajadores, pero luego montan su propia empresa y fracasan. Yo igual no soy un trabajador puntero, pero soy un empresario aceptable, porque me anticipo a los problemas, al trato con los trabajadores, siempre, siempre tengo un respeto para la persona, y valoro sus puntos, porque todas no valemos para las mismas cosas, pero tu tienes que saber para qué vale está persona y darle ese trabajo si no te funciona así, me lo cambias y ya está, pero todos valemos para algo, inútiles no hay!, todos valen para algo. P.- ¿Fue una elección o de algún modo se vieron obligados? R.- Si fue una elección. P.- Ser empresario. R.- Si era una elección. P.- En su opinión ¿qué diferencia a los trabajadores de los empresarios? R.-. Que, que ¿en qué se diferencian? P.- Sí, sí, ¿qué diferencia a los trabajadores de los empresarios? R.- Pues, la preocupación, yo en mi medida, y él en la suya, porque el tampoco debe dejar de estar despreocupado, porque si él se despreocupa también se va a quedar sin trabajo. P.- Claro, ¿por qué cree que sus trabajadores no crean sus propias empresas? R.- ¿Por qué? Pues, puede haber dos factores: uno que no sea una persona emprendedora, y la otra falta de posibilidades. Pero bueno, la persona que es emprendedora y tiene posibilidades y sabe de eso, casi todos, si te fijas en la vida, todos tienen un buen trabajo, y le pagan como para que no ponga su empresa. Si hay un electricista muy bueno, muy bueno, que el dueño no tiene que estar detrás

de él y hace una faena estupenda, el dueño le paga para que ya no monte su propia empresa, y aquel valora, y dice: si me pagan bien y, y yo trabajo a gusto y dirijo mi propio trabajo para qué me voy a complicar la vida!, ¿me entiendes?” [E15]

“Hombre, hay la posibilidad de desarrollar una actividad empresarial, aunque sea de este tipo, pues se caracteriza por dos efectos: un empresario que es el que tiene los medios de producción y la colaboración básica e imprescindible de unos trabajadores, sin las dos opciones es que es imposible funcionar, puedes tener una gran instalación pero si las personas que están al frente, o cuidan un poco del funcionamiento, pues no lo hacen correctamente, pues el proyecto se va abajo, o sea, que uno tiene que aportar los medios de producción y los otros tienen que aportar su actividad personal y para que el conjunto de las dos opciones, de las dos partes permitan que la actividad sea viable, porque si falta alguno de los dos lados, falta todo, ¿eh? Porque si no tuviera la persona que tengo, se iría todo al agua, ¿no? P.- Vale, entonces dice: ¿por qué crees que los trabajadores crean sus propias empresas? R.- Pueden crear. Yo creo que todo el mundo con una iniciativa, con unas ganas de iniciativa pueden crear, hoy hay, hoy en día hay medios para esto, ¿no?, pero siempre hay veces que hace falta una disponibilidad económica, unas disponibilidades patrimoniales, en este caso, y a veces ganas de complicarte la vida, ¿eh?, porque la realidad a veces son ganas de complicarte la vida, ¿eh? Desarrollar una actividad, siempre has de estar encima de las cosas, sábados y domingos y... es una cierta actitud de tener ganas de desarrollar una actividad” [E18].

Por otra parte, resulta significativo que el conjunto de mujeres entrevistadas rechaza su inclusión en la categoría de empresaria. Son conscientes de su papel de gestoras de los establecimientos rurales y significativamente, por el carácter de las tareas que desarrollan, se califican como trabajadoras: “Nosotros no somos empresarios, soy una mujer que trabaja”. Tal y como relata una informante, “a lo sumo podría considerarse como una mini-empresaria”. Y es que su condición como empresarias se ve condicionada por el trabajo reproductivo.

“No me sugiere nada la palabra empresario... es que yo me considero una gestora de esta casa... porque tampoco me la he mirado nunca como un... además, mi ilusión era reedificar esta casa y... procuro que sea la más competitiva de todas y si puedo aumentar el número de ocupación pues, evidentemente que todos lo sabemos, pero ahora no tengo la visión empresaria porque mi objetivo es otro. Diferencias entre trabajador y empresario. Yo soy igual con las dos, me explico igual en las cosas y cuando dejan de interesarme las dejo, porque no hay nada más estúpido que trabajar para alguien que no te interesa... me explico igual cuando estoy aquí que cuando estoy en la cárcel trabajando en el otro trabajo. ¿Por qué le parece que los trabajadores no crean empresas? Muchos de ellos por falta de capacidad económica y también por falta de capacidad de crear una empresa... es que son tantas cosas como una dosis de imaginación para saber lo que has de crear...” [CERT1]

“P.- Vale, dice: ¿cree que el papel que están haciendo las asociaciones de mujeres es positivo o negativo? R.- Hay de toda clase, hay que sí, hay que no. Hay que son mucho, quizás demasiado. Y se ha de tener un entremedio, para mí, ¿eh? P.- Dice: ¿Pertenece a alguna asociación de mujeres empresarias? R.- No, porque no me considero empresaria, la verdad es ésta. Una mujer que trabaja... P.- Autónoma. R.- Exacto” [E14].

P.- Vale, pues ahora pasemos a otro bloque sobre el origen de la empresa y el espíritu empresarial. La primera pregunta es qué le sugiere la palabra empresario. R.- A ver, me he encontrado con esta palabra, que soy empresario, pero no me siento mucho. A ver, es un negocio muy pequeño, sería una mini.-empresaria. P.- Pero, ¿qué la motivó? R.- Pues el hecho de tener la casa y haber de hacer alguna cosa con esta casa. Y como que con la avellana no subsistíamos, a la hora de buscar otras opciones, la del turismo rural también me gusta. P.-

Porque se dedican a la agricultura. R.- Sí. P.- Y esto salió como un complemento. R.- Sí, salió como un complemento, porque aquí se está muy aislado y me niego a ir a trabajar a algún pueblo como Alcover. He buscado el trabajo aquí. P.- Y ahora, ¿trabaja más en la casa o en la agricultura? R.- A ver, ahora trabajo más en la casa por el hecho de tener una hija pequeña. Aquí no hay canguros y no me he podido dedicar este primer año a la agricultura. Ahora que irá a la guardería podré dedicar más horas a la agricultura, y a la casa rural también” [E04]

R.- Hoy ser empresario es un mal de cabeza, porque estamos en un mundo muy competitivo. A nivel de microempresas no tienes consideración de ningún tipo, te tratan como una macroempresa a nivel de impuestos, de leyes, a nivel fiscal... Y no es lo mismo, porque por ejemplo en una empresa que tenga 200 trabajadores, si falla uno no pasa nada. Si en una empresa que tiene tres trabajadores falla uno, una tercera parte de la producción se va al traste” [E57].

R.- Yo ninguno, porque yo soy trabajadora, soy empresaria, lo soy todo, pero claro, con grandes empresas sí que hay el empresario y el trabajador, pero en nuestros casos no” [E47].

La escasa adscripción a la posición como empresario conduce a que las acciones de asociacionismo sean escasas. Durante la elaboración del trabajo de campo de esta investigación se procedía a la creación de una asociación de casas rurales. Existe una actitud favorable hacia el asociacionismo. Sin embargo, el asociacionismo operante es informal y muy limitado a casas rurales próximas (como sucedía en la sociedad rural). Antes que alianzas formales, y pese a la constitución formal de una Asociación de Alojamientos rurales, predomina el desconocimiento entre empresarios y la percepción de que “cada uno va por libre”.

“P.- ¿Y tienen algún acuerdo con otras casas rurales de la zona? R.- Pues no, y resulta que del Consejo Comarcal se hará una plataforma de todas las casas rurales para defender los intereses. Durante la visita de este edil estuvimos dos días en Vilaplana, porque ni nos conocíamos entre nosotros. P.- O sea, ¿que ahora mismo los acuerdos son nulos? R.- Hombre, a partir de ahora, precisamente el lunes hay otra reunión, porque yo dije que quería ser de la junta y la semana pasada fui a Cantabria y no pude estar. Se está creando, sólo falta firmar” [E10].

“¿Y tienen algún tipo de alianza con alguna otra casa? R.- No. P.- ¿Y otras casas tienen acuerdos? R.- De las que tenemos al lado, no. Cada uno va por libre. No ha habido este interés, porque supongo que cada cual busca el 100% de la ocupación. Si tenemos lleno sí que les recomendamos casas de los alrededores, pero los propietarios de las casas ni siquiera saben que lo hacemos. Depende de lo que pide el cliente. Lo decimos al cliente y le damos el número de teléfono. A la inversa, nadie nos ha dicho que haya venido de parte de estas casas. Los clientes dicen que lo han visto y que ésta les gusta más y la prefieren” [E19-20-21].

“P.- ¿Y han establecido algún tipo de alianza con otras casas? R.- No, ninguna. Apenas nos conocemos. P.- ¿Y no hay intención? R.- Sé que en otros lugares están asociados: provincia de Lérida, Pirineo, Delta del Ebro, Priorat... Pero aquí, cada uno va a la suya, pero tampoco veo la necesidad” [E11].

P.- ¿Y tienen algún tipo de alianza con alguna otra casa? R.- No. Habíamos tenido una con una casa que éramos amigos, pero han cerrado, se lo han vendido. Pero era una relación informal” [E07].

Las dificultades para la organización colectiva de los intereses del sector viene a constatar que entre empresarios del sector existe un sentimiento de aislamiento y cierta autarquía en la gestión. No se consideran propiamente empresarios sino que al considerarse un complemento a las rentas familiares tampoco se considera a largo plazo el mantenimiento del negocio sino que se concibe en muchos casos como algo coyuntural, “para reformar la casa”. Por lo que no existe la percepción de ser miembro de un colectivo de empresarios que tenga necesidad de organizarse. Sí que existen, no obstante, relaciones informales entre los establecimientos más consolidados y próximos. Entre las nuevas iniciativas está la creación de una alianza de casas rurales como medio de creación de nuevos productos: concretamente rutas a pie o caballo entre distintas casas, haciendo noche en distintas casas rurales. Sin embargo, se trata mayoritariamente de proyectos que raramente se llevan a la práctica. Entre estos establecimientos se produce una asignación o traspaso de clientes en los meses de mayor demanda cuando los establecimientos alcanzan su máximo de capacidad. Pero también se indica que cada vez hay más competencia y “no sobran, precisamente, los clientes”.

“P.- ¿Ha establecido alguna alianza o acuerdo con las casas rurales dentro de su sector? Por ejemplo, con la casa rural de Prades, si hay una... R.- Claro, quiero decir, a mí me llaman y yo pues aquella semana no lo tengo lleno, pues se los digo que en Prades y en Faena hay otra casa” [E13].

“P.- Vale, ¿habéis establecido alguna alianza o acuerdo con las casas rurales dentro de su sector? ¿Con casas rurales de los alrededores? R.- Hombre alguna vez... así alianza no, pero se comenta cuando te llega gente aquí y está lleno, pues les comentas las casas que hay alrededor, y otras casas también nos lo han dicho, bueno, nos ha venido gente de otras casas que nos han dicho que está lleno y aquí sí hay sitio. P.- Vale, vale. R.- Aquí había una en Mas Boquera que cerraron, con esta sí que teníamos aquello, se los decíamos: ¡eh! Cómo lo tenéis, que nos ha llamado una gente que querían la casa entera, o sé qué, pero quiero decir...”.[E16]

P.- ¿Y tienen algún tipo de alianza con alguna otra casa rural de aquí la zona? R.- No, pero como que nos conocemos, cuando me llama alguien y lo tengo lleno, pues lo desvío a alguna casa de aquí de la zona. P.- ¿Y a la inversa, no? R.- Sí. P.- ¿Y a qué casas? R.- A Mas de Caret (a 5 km), o a Cal Llarg, a Capafons. Depende de lo que quieran. P.- ¿Y si tuviese que crear la casa hoy en día, cómo lo valora? ¿Más fácil, más difícil? ¿Cómo sobrevivir? R.- En el tema de ayudas, quizás más fácil. Tema difusión también, ya que hay guías, hay Internet, hay de todo. Pero cada día hay más competencia y tampoco hay tanta gente” [E45].

5.4. La dimensión de género en los establecimientos rurales

Los alojamientos rurales se explican institucionalmente como fórmula orientada a evitar la despoblación de las áreas rurales a través de la generación de

nuevos yacimientos de empleo y rentas. Sin embargo, en la práctica no existen los asalariados en el sector y el trabajo viene siendo desarrollado principalmente por los propios titulares de los establecimientos y sus familiares, especialmente, por mujeres.

“M: Claro, de acuerdo. No tenéis más trabajadores, sólo sois vosotros dos y... nadie os ayuda o... CB : No, bueno esta chica vive en casa y trabaja en casa de su madre y ha venido hoy, pero no....” [CERT3].

“P.- ¿Los trabajos de la casa recaen en la mujer? R.- Sí.. En un 90%. P.- ¿Y de la casa rural también se ocupa usted? R.- Sí, tengo un poco de ayuda, pero sí. P.- ¿Y cómo se compatibiliza? R.- No es compatible. No debería serlo pero lo es” [E57].

En nuestro trabajo de campo hemos podido comprobar cómo el autoempleo y el trabajo familiar al que éste se encuentra habitualmente asociado constituyen casi en exclusiva el tipo de relación con ésta actividad económica. Las mujeres, familiares del titular, constituyen la principal fuerza de trabajo del sector, una veces bajo régimen de cotitularidad formal. Otras, computadas como trabajo familiar y, en otras ocasiones, simplemente, como trabajadoras informales. Estas regularidades se explican en tanto que los costes derivados de los servicios que comportaría un establecimiento de las características que analizamos sólo se compensan gracias al trabajo de las mujeres y familiares. De este modo, la mujer y la familia hacen prescindibles a los asalariados e incluso la externalización de servicios bajo el axioma que “el cuidado diario de la casa es perfectamente asumible por una mujer”.

“Y el número de trabajadores totales y según el tipo de contratación, ¿tiene trabajadores? O solo... R.- Somos el matrimonio, yo y mi mujer” [E15].

“Esto que supongo que muchas empresas de éstas son empresas familiares, y quiero decir, quiero decir, no creo que muchas empresas alguien gente para esto, y esto supone haber de hacerte todo el mantenimiento tú, des del mantenimiento de la casa, lo has de hacer todo tú, es una manera de encontrar trabajo, te haces el trabajo tú, quiero decir” [E16].

“P.- Vale, ¿y el número de trabajadores? R.- Lo llevamos entre mi hijo y yo. Él está como autónomo, yo sería la trabajadora, pero no tengo contrato” [E10].

“R.- Todo es trabajo, porque sí que comporta muchas cosas el turismo rural pero de momento, como que soy la única trabajadora, al final me toca hacer todas las cosas. Pero vaya, se ha de hacer. P. ¿Y se puede compatibilizar esto de ser madre y tener el establecimiento? R.- Sí, porque lo hago con esta modalidad de alojamiento rural independiente, sino me costaría mucho, porque aquí en Farena no hay casi nadie para cuidar la niña cuando tengo trabajo. Y la payesía este año casi no he hecho nada porque me he dedicado a ser madre” [E05-06]”.

La actividad laboral queda subsumida, por tanto, por el trabajo familiar autónomo de las mujeres. Sólo se recurre excepcionalmente a la subcontratación de servicios dado que el negocio perdería su rentabilidad y son, nuevamente, las mujeres las que se encargan de gestionar y desarrollar los servicios que de otra manera

deberían ser contratados en el exterior. Las excepciones se producen en aquellos casos que la mujer tiene un empleo estable y bien remunerado o cuando los propietarios no tienen referencias femeninas próximas en la familia se procede a la externalización de servicios. Por ejemplo, se externaliza el servicio de limpieza, en tanto que resta tiempo de la actividad principal (artística) que el propietario desarrolla en la casa. Dada la elevada posición social de este informante, no cuenta con mujeres en la familia que estén dispuestas a asumir este tipo de tareas. Del mismo modo, reflejándose nuevamente la posición laboral y de clase, sólo es posible encontrar la figura del empleado en los casos donde tanto el hombre como la mujer poseen un trabajo remunerado y socialmente reconocido.

“P.- ¿Tienen trabajadores? R.- Bien, yo tengo una chica siempre, decimos a casa siempre, y en las tareas del campo, que es la que nos ayuda en casa, y si es un cambio, ésta es fija digamos ¿no? P.- Vale, por tanto, ¿número total de trabajadores? R.- Hay esta persona fija. P.- Una persona. R.- Y si necesitamos más ayuda vienen esporádicamente unas horas. P.- Claro, a tanto la hora... R.- Sí, a tanto la hora, porque entonces claro, si hay un cambio que se van por la mañana, y los otros vienen a la tarde, y claro has de ir como una loca, ¿no?, y claro, entonces con una persona sola no hay bastante, porque la casa es muy grande. P.- Entonces dice: ¿cuántos trabajadores proceden de una empresa temporal? R.- No, no es el caso. P.- Claro, supongo que las personas que vienen son conocidos, y les dices: Ven, ayúdame. R.- Sí, y ya está. P.- Bien, la trabajadora que tiene ¿es autónoma? R.- Nosotros le pagamos me parece la seguridad social, pero claro, como esto no lo llevo yo que lo lleva mi hija” [E02].

“Y aquí, ¿se subcontrata algún tipo de actividad? Limpieza, cocina... ¿O lo hace todo usted? R.- Bien, me ayudan... Oficialmente no. Hay una chica que me ayuda a ordenar todo. Las sábanas y todo lo hacemos nosotros, pero esto me quita tiempo de mi actividad. Y lo que hago es llevar toda la ropa a la lavandería de Valls el lunes o martes y el viernes o jueves lo tengo todo limpio y planchado” [E07].

Hemos comprobado cómo la posición de las mujeres respecto al mercado de trabajo constituye una variable que explica su grado de implicación en el trabajo que comporta la gestión de las casas rurales. Al respecto, se alude a la precariedad en las condiciones de empleo de las mujeres como factor desencadenante de su situación al frente de la gestión de los establecimientos estudiados: “si yo hubiese tenido un buen empleo, no habría creado el establecimiento”. Por el contrario, en el caso de las mujeres con una trayectoria laboral estable y socialmente reconocida, en especial funcionarias o profesionales liberales que constan como titulares de los establecimientos, no se producen abandonos de dicha relación laboral, sino que trasladan las cargas laborales de los establecimientos sobre otras mujeres. En ocasiones se ha indicado que “alquilan una chica”, no “la contratan”, hecho que alude a la ausencia de una relación laboral y, en su caso, externalización vía mercado.

“Nosotros porque estábamos con el cambio de filosofía de vida... Si yo hubiese estado viviendo en Albiñana, y tuviese un buen trabajo, no me habría puesto a hacer turismo rural. Yo quise hacer un cambio de tipo de vida, mire diferentes comarcas y como que tenía una pequeña casa aquí en Albiñana, lo hice aquí, como lo podría haber hecho en algún otro sitio” [E22].

“Yo trabajo en la administración de justicia, quiero decir no.. mi vida cotidiana es mi trabajo y queda condicionado por el horario que me marcan en el trabajo, y después tienes que compaginar horarios, ahora ya no, porque mis hijos son mayores, pero quiero decir hasta ahora vas condicionado por los horarios de trabajo, si trabajas fuera de casa. En el caso de las casas rurales una de las ventajas que tiene es ésta porque puedes, porque tú cuando te conviene puedes contar con la otra persona” [E01].

“Alguna vez contratamos alguna chica, una chica para que nos venga a hacer un poco de limpieza, pero un día a la semana para que haga limpieza general, una cosa así, un día a la semana normalmente” [E16].

“Claro, pero entonces otra pregunta de este bloque dice: ¿subcontrata algún aspecto de la actividad que desarrolla?¿No, no? Porque por ejemplo, si subcontrata la limpieza, pero no, os lo hacéis todo... R.-Me lo hago yo todo, me lavo la ropa... me lo hago yo todo. Es que si has de dar, entonces pierdes. Ha de resultar menos, ¿no? Si te lo haces todo uno, está bien, ganas un jornalillo, por ejemplo yo me gano un jornal, pero si lo has de dar a hacer, entonces no te resulta” [E14].

Así, la externalización de servicios sólo se lleva a cabo en aquellas casas rurales en las que no existe una mujer con una relación de empleo precaria en la familia sobre la que hacer descansar el trabajo que esta actividad comporta. Hay que indicar que cuando se contrata trabajo externo, este viene determinado básicamente por razones de género, aunque se encubre afirmando que la mano de obra masculina es difícil de encontrar.

“Son trabajadores a tiempo parcial... el jardinero no tiene contrato porque él no quiere y la señora de la limpieza sí... es a tiempo parcial porque si hay épocas que tenemos cerrado, la limpieza... como que tenemos casas tan grandes... y es que tampoco tenemos una temporalidad clásica de la playa o típica del esquí, normalmente ella viene dos veces a la semana aquí, entonces en temporadas más altas pues sube más o sube menos, pero normalmente dos veces a la semana esta casa la tiene que hacer... es complicado también el mundo de la limpieza porque nunca nadie te lo hace bastante bien, tú mismo tienes tus propias manías y es ir adaptándose hasta que encuentras alguien que te va bien (...) Habíamos intentado, pero desistimos. Habíamos intentado contratar chicos para el mantenimiento externo, pero resultó ser un desastre y al final hemos optado por un señor de aquí del pueblo, de toda la vida, con el corazón en un puño que un día se nos haga mal, pero es él quien de ninguna manera quiere que le hagas un seguro ni nada... pero es que las ETT son un desastre porque los chicos que te sirven pues... en teoría está muy mal, pero no encuentras nadie para trabajar, nadie que te cumpla... claro, tú quieres coger una persona y... quizás es que somos muy exigentes, pero aquí... yo cuando entré en el mercado laboral me lo tuve que trabajar, pues... tú no puedes ofrecer un súper-sueldo por un trabajo que no es cualificado y menos si no sabes cómo te saldrá la persona, entonces empiezas ofreciendo un sueldo bajo, probando a la persona, con predisposición a aumentar horas y sueldo si esta persona te gusta... ahora ya hace... el verano pasado fue cuando estuvimos probando y nos duraron tres o cuatro días... en teoría es una comarca que falta trabajo, pero claro... falta que se vea. Tampoco no puedes ofrecer sueldos de licenciado porque no son trabajos (...) Subcontratamos los mantenimientos típicos de la calefacción, los extintores... todas estas cosas” [CERT1].

En el mundo rural encontramos problemas relacionados con las dificultades de reclutar mano de obra en unas condiciones que los empleadores consideren adecuadas. Una expresión extendida es que “nadie quiere trabajar”. Al respecto, se indica que aquellos que buscan una relación asalariada se desplazan a las ciudades próximas. Los informantes indican que son pocos los jóvenes en los municipios donde se desarrollan las actividades de turismo rural, lo que condiciona el reclutamiento. Por otra parte, la capacidad de ofrecer empleo estable no existe y, por tanto, resulta imposible retener a estos jóvenes trabajadores debido a que los grandes centros urbanos de la provincia, la costa, y las capitales comarcales están próximos y pueden ofrecen empleo desestacionalizado.

“P.- Y problemas laborales ¿existen? R.- Hombre, me imagino que todos tienen un problema en común, que es si quieres coger alguna persona para trabajar, que nadie quiere trabajar. P.- ¿No hay trabajadores que quieran trabajar? R.- Yo para que una chica me venga a ayudar a limpiar los fines de semana, todo son historias... Es lo único que no me cuadra. P.- Y en otras casas rurales con trabajadores ¿éstos están formados? R.- Es que normalmente las casas rurales lo intentamos llevar todo a nivel familiar” [E10].

“P.- ¿Cuáles son los principales problemas laborales a los que se enfrenta el sector? R.- ¿Laborales? P.- Sí, claro debe ser de los trabajadores. R.- Claro, aquí si tuviésemos, por ejemplo la empresa pues más grande. Aquí en el pueblo, todos somos gente mayor, de gente joven porque, pues, mira ahora pues lo hago yo, ¿no?, mira, las dos habitaciones, pero si esto tuviésemos diez habitaciones y yo necesitase contratar una persona, pues entonces, aquí en el pueblo es difícil de encontrar una persona, porque todos somos de sesenta años hacia arriba, se puede decir, de jóvenes hay pocos” [E13].

“P.- Vale, entonces pregunta: número de trabajadores total, según el tipo de contratación. R.- Bien, pues aquí hemos de decir mentiras, ¿no? Porque sino claro trabajadores, aquí sólo hay una persona, es una a tiempo parcial; yo siempre en las encuestas que me mandan, cuando ponen personal, pues una persona a tiempo parcial, una persona a tiempo parcial, y los días de más trabajo puede ser dos, ¿no?, claro esto no da para tener plantillas, y todo eso, son actividades que se desarrollan sólo en verano, dos o tres meses, y da para una ocupación así, a tiempo parcial” [E18].

Un elemento clave en la gestión es el valor otorgado a las competencias necesarias para el desarrollo de la actividad. Existe poca credibilidad sobre la adecuación de la formación reglada existente a fin de desarrollar la actividad turística. Además, se señalan como principales déficits, de forma reiterada, las competencias lingüísticas como consecuencia de la heterogeneidad de la procedencia de los clientes.

“Hombre la valoración sería un poco más extrema que la del hotel, porque la del hotel, la señorita de las habitaciones, le hace la habitación y con decir buenos días y adiós tiene suficiente. Aquí sería diferente, porqué estás más en contacto con el cliente, porque el cliente no sé marcha, el cliente se está aquí, y entonces pues un poco a la hora de elegir cual es la persona que tenga un poco más de delicadeza. Pero vamos que...” [E15]

“ P.- ¿Y cómo valora la formación para la calidad del servicio? Supongo que ha de ser como decía antes, personas con idiomas, sabiendo informática... R.- Sí, pero porque una de las discusiones que tenemos dentro de la asociación decíamos bien deberíamos intentar buscar clientes en el extranjero, porque sólo nos viene gente del país, y tal, deberíamos buscar, hacer propaganda en Internet, en países del extranjero, y efectivamente les dije, bien, a ver, vosotros queréis hacer propaganda en Inglaterra, o Alemania, ¿no?, entonces os llamarán desde Alemania para haceros una reserva, ¿en qué les contestaréis? ¿cómo haréis la reserva? ¡Oh!, Claro, nadie habla idiomas, por ejemplo, ¿no?, esto es fundamental, para hacer una reserva has de hablar la lengua de aquella gente, ¿no?, saber inglés como mínimo, y es una de las cosas que no existe, y como la informática también. Nosotros trabajamos un 90% a través de Internet, todas las reservas nos las hacen por Internet, es que hay que ni siquiera tienen conexión a la ADSL, creo que esto es fundamental. Los idiomas y la informática” [E04].

“A ver, yo la chica que tengo aquí, es una chica que es inmigrante, sí que trabajado en la hostelería, y a partir de la semana que viene está obligada, a aprender el catalán, es decir, se la manda a unos cursillos a aprender catalán, y porque la atención a nuestro cliente es en catalán. Mi mujer es una persona formada en secretaría y dirección, óptima para llevar toda la parte administrativa” [E52].

En las casas rurales las mujeres ofrecen, pues, ventajas comparativas en el momento de minimizar los costes de producción, de ahí que quede reforzado nuestro argumento de que sólo a través del análisis conjunto del mercado y la familia se puede analizar la posición de las mujeres respecto a las dos variables básicas que articulan esta parte de nuestra investigación: la empresarialidad y la ruralidad. El poder de decisión y gestión del trabajo doméstico que las mujeres mantienen desde la sumisión patriarcal queda patente en que nuestros informantes coinciden en señalar que su posición en la empresa se ve influida por la condición de género. Así, en el esquema de empresa familiar que estamos presentando, la mujer (madre/esposa/hija/nuera/abuela) es la que trabaja-gestiona el establecimiento, el varón (padre/esposo/hijo/yerno/abuelo) es el titular. Cuando se trata de propietarios agrícolas, la justificación de la división sexual del trabajo está en la naturaleza del trabajo agrícola masculino. Jornadas de sol a sol en la que la mujer trabaja en la sombra, en casa, y que se reproduce en el contexto de los negocios de turismo rural.

Destaca, al respecto, la percepción respecto a las condiciones laborales del sector. En particular cuando se combina la actividad turística con la agrícola. Se trata de un trabajo en el que el varón está “Brut de fems” (“sucio de estiércol”), particularmente en casas rurales compartidas. Pero sobre todo estar “sucio de estiércol” constituye una liberación de las servidumbres y largas jornadas que podría suponer el trabajo turístico. Por el contrario, la mujer si estaría en disposición de ofrecer la actitud servil que se espera de la “calidad” en buena parte del sector servicios. La centralidad de la vida de campesino, conduce a percibir con desprecio

las nuevas actividades de turismo rural, por lo que se delegan las tareas de gestión a las mujeres. Sin embargo, siguen siendo los hombres los que ejercen la vida pública y el control de los alojamientos, siendo ellos los que asisten a reuniones y ejercen las relaciones con las entidades financieras.

“P.- Vale, ¿cuáles son los problemas laborales a los que se enfrenta el sector? R.- Laborales desde luego, es eso que son muchas horas de trabajo, y después que tienes que estar siempre con unas condiciones de recibir a la gente, y es complicado, claro, según que tareas haces recibir a la gente, si por ejemplo has estado repartiendo estiércol, pues bien, sucio del estiércol, pues es muy complicado, es un poco incompatible si quieres dar un poco de calidad, y entonces supone estar muchas horas pendiente de cuando te llegan los clientes, de qué quieren, de las horas, que son muchas horas” [E04].

“De esto te podría hacer una conferencia mi madre, porque ya te he dicho que ella había sido una de las primeras impulsoras y de hecho, a ella la llamaron para ir a todos los sitios a hacer conferencias y hacía clases de turismo rural... eran los años que nadie creía y ella iba a hacer de promotora por los sitios y siempre explica que a veces encontraba casos de mujeres que toda la vida no habían hecho más que cuidar los cerdos de casa y que le decían: es que el día que yo supe que yo me ocuparía de esta casa y que soy yo la que cobro este dinero y que soy yo la que decido lo que gasto con estos dineros y... que era la primera vez que la mujer gestionaba alguna cosa, que ella recibía dineros... realmente debía haber una generación de mujeres que se les abrió todo un mundo, pero claro son mujeres que entonces tenían 45-50 años y que casi ya estaban en edad de jubilarse... realmente hubo una serie de oportunidades para una generación de mujeres que no tiene nada que ver con la generación actual... que gestionaban las casas, pero se les dio unas oportunidades que no habrían ni imaginado... en caso de masías la mujer cuidaba animales, alimentaba a toda la familia, que eran muchos, o sea que era una faena muy desagradecida... ¿Se puede compatibilizar la vida familiar y la laboral? No lo digo por mi caso, porque no es el caso, pero yo creo que es relativamente fácil. Es una buena opción. Las mujeres que quieran tener una familia y dedicarse a los hijos, se puede compatibilizar, si te sabes organizar tú lo puedes hacer. En las empresas importantes los jefes acostumbran a ser hombres y en las pequeñas las mujeres. ¿Es éste el caso? Realmente por lo que conozco en la comarca, los payeses lo entendían mucho como un entretenimiento: no sabe qué hacer... lo dejaban como con un poco de desprecio. Cuando, ya no tanto porque el negocio fuese bien, sino cuando se ha empezado a hablar del tema, ya ha habido hombres que han apartado un poco a las mujeres y entonces en las reuniones de la asociación, en las reuniones de la administración, van ellos como propietarios que son... y sabes perfectamente que la mujer es la que está gestionando más la casa... o sea, porque aquí nos conocemos todos, pero te das cuenta de que quien va a las reuniones y quien hace ciertas cosas, muchas veces son los hombres... En mi casa la que ha salido toda la vida ha sido la madre, y la que ha dado la imagen y la que ha sido la presidenta de la asociación, ha sido siempre mi madre, cuando las casas eran propiedad de mi padre... Yo sólo digo un hecho que yo veo, lo que ellos piensan o no, no tengo ni idea. ¿Pertenece a algún tipo de asociación de mujeres empresarias? Hay una asociación de mujeres, no sé si son mujeres empresarias, pero... Asociación de Mujeres del Berguedá o alguna cosa así... turístico específicamente no, yo creo que hay una Asociación de Mujeres Empresarias al Berguedá. ¿Las mujeres se ven subordinadas a sus tareas por obligaciones familiares? Esto debe ser cada caso... genéricamente aquí yo no me atrevo a decir mucha cosa... a ver, que es una faena que el único inconveniente que tiene es que no separas nunca la faena de la familia, porque tienes el despacho en casa, claro, donde te hacen las reservas por el teléfono de casa y por el e-mail de casa, tú estás allí las 24 horas del día y el cliente te empieza a llamar a las 8 de la mañana y acaba a las 12 de la noche, por tanto no hay una separación, en cambio, cuando tú vas al trabajo en un despacho, tú cuando pasas la puerta del despacho ya no vuelve a sonar el teléfono y en aquel momento puedes desconectar... quizás el único inconveniente que tiene este trabajo es que estás las 24 horas del día absolutamente atado... pero los trabajos perfectos no existen...” [E04].

Además, se observa que tanto hombres como mujeres interiorizan los roles de

género de modo que, por ejemplo, se advierte cierta satisfacción en tanto que la mujer puede dedicarse a su casa mercantilizada mientras obtiene cierto reconocimiento social, aunque no exento de un gran esfuerzo puesto que en el negocio rural debe estar “todo impecable” pudiéndosele exigir niveles de “limpieza” y orden que ya no son exigibles, por las nuevas posiciones respecto a lo políticamente correcto en el hogar. Al respecto, tal y como relatan las informantes, su relación con la casa rural las ubica ante un modo de vida indisociable a la doble jornada. Este modo de vida les permite permanecer en el mundo rural, obtener reconocimiento económico y social de las actividades domésticas que siempre habían realizado y combinar, aunque sea a costa de mayor carga de tiempo, la vida laboral y las responsabilidades que se esperan de una “buena madre”. Esta interiorización y aparente satisfacción con la doble jornada no es óbice para que las mujeres entrevistadas reiteren la dureza y sobreesfuerzo que esta nueva situación familiar y laboral les comporta. Es por ello que, cuanto mejor situación profesional, mayor preferencia tengan las entrevistadas por el modelo de alojamiento rural independiente del modelo “llaves en mano”. Modelo que les permite una mejor separación entre familia y ámbito productivo.

“P.- Y a nivel de tareas domésticas ¿cómo las compatibilizan con la casa rural? R.- Mira, si te tengo que decir la verdad, cuidamos más de aquí que de nuestra casa. Mi mujer está mucho aquí y el grado de implicación que tenemos aquí de dejarlo todo impecable... En nuestra casa, se hace limpieza pero nunca como aquí. El negocio es mucho más impecable” [E11].

“P.- Bien, pasemos al bloque de la mujer y la creación de la empresa, y para empezar dice, ¿qué le sugiere trabajo, y trabajo doméstico? R.- La palabra trabajo, siempre me ha gustado porque he trabajado siempre, o sea para mí es una combinación de mi vida yo sin trabajar no sé estar, y el trabajo doméstico pues fantástico, es que a ver el trabajo doméstico con muchos más complementos, porque yo todo el día dedicada al trabajo doméstico quizás no sería feliz, pero es que para mí el trabajo doméstico tiene muchas variantes, porque para mí en el trabajo doméstico entra la jardinería, la decoración, la restauración de muebles, para mí engloba muchas cosas, entonces yo el trabajo doméstico lo encuentro fantástico. P.- Entonces ¿lo de compatibilizar el ser madre y crear una empresa y todo eso? R.- Para mí, creo que se pueden hacer las dos cosas perfectamente, ¿por qué no? P.- Vale, ¿cree que es verdad que las mujeres tienen capacidades psicológicas que ayudan a la intercomunicación? R.- ¡Y tanto, mucho más que los hombres!” [E02].

“P.- Vale, y ahora pasamos al bloque de la mujer y la creación de empresa. La primera pregunta es ¿qué le sugiere la palabra trabajo y trabajo doméstico? R.- Hombre, la mujer normalmente los hace los dos, cuando acaba una jornada empieza la siguiente. P.- ¿Y cómo lo relaciona esto con el turismo rural? ¿Se puede compatibilizar el trabajo doméstico con ser propietaria de una casa rural? R.- Sí, porque es lo mismo. Yo creo que es un poco más fácil, porque no te has de desplazar y tienes la ventaja de que estás casi en casa, y puedes compaginarlo un poco. Pero también es duro por la cantidad de horas. P.- Y desde su perspectiva, ¿ve dificultades de incorporación de la mujer al mercado laboral? R.- No. Yo siempre pienso que quien quiere trabajar, trabaja. P.- Se suele decir que las mujeres tienen capacidades psicológicas que ayudan a la intercomunicación, ¿cree que es cierto? R.- Sí. Mucho. Yo creo que mucho más que los hombres. Es una cosa que llevamos dentro, son de los genes. A ver, no todo el mundo, pero a quien le gusta el público, normalmente sale. Y las mujeres en este sentido somos más predisuestas. P.- Vale, y la posición económica previa,

¿les da más posibilidades a la hora de tener clientes? R.- Yo creo que no. Lo que pasa es que se puede mover en otros ambientes y decir: ‘yo tengo una cartera de clientes y los haré pasar por casa’. Pero el turismo rural, la gente que viene hay un tanto por ciento muy bajo que vuelve. No te volverá, pero se lo dirá a otro y así. No puedes decir que por un nivel más alto traerás más clientes, los puedes llevar a una convención... pero después te quedas igual que otro. Es el boca a boca. No creo que influya que tengas más dinero. P.- ¿Y pertenece a alguna asociación de mujeres, o de mujeres empresarias? R.- No. P.- ¿Y no hay ninguna asociación de mujeres de turismo rural? R.- No. P.- ¿Y qué le parecen las asociaciones de mujeres? R.- Me parece bien, pero no he estado nunca en ninguna. Siempre se pueden sacar cosas provechosas... P.- Vale, ¿y su vida cotidiana se ve modificada por el trabajo? R.- Sí, mucho. P.- ¿Y el resto de familiares que tienen aquí también? R.- Mucho. P.- Es decir, que el establecimiento ha pasado a ser uno de los centros de la familia” [E10].

El hecho de ser calificadas como “empresarias” por la literatura no es obstáculo para que su posición continúe subordinada a la del hombre. Como indica una entrevistada, “siempre han sido los mismos problemas para la mujer, independientemente de si es empresaria o trabajadora: la poca valoración de su trabajo”. Un trabajo que se orienta hacia el interior de la casa, ya que repetidamente se nos afirma que “mi marido se escapa (con los clientes), y yo no”.

“P.- Vale. Bien, el último bloque es la mujer y la creación de la empresa, en este caso tú serías, has ayudado a crear la empresa. R.- Sí, la hemos creado entre los dos. A ver el amo de la casa es mi marido, lo que pasa es que todo lo hacemos entre los dos. P.- Vale. Dice que qué le sugiere la palabra trabajo y trabajo doméstico. R.- Pues trabajo me sugiere ¡trabajo! P.- ¿Se puede ser madres y crear una empresa? R.- Sí, porque ya te digo, he trabajado siempre, de los 14 que trabajo, y he cuidado 2 hijas, una casa, y... con nervios, pero... P.- Entonces dice, ¿sería más fácil salir adelante si fuese una trabajadora en vez de una empresaria? R.- Yo estoy contenta de haber hecho lo que he hecho, ¿eh?, siempre. P.- Vale. Desde la perspectiva de empresaria, ¿cómo ve las dificultades de la inserción laboral de la mujer? R.- No sé. Supongo que son los problemas de toda la vida, de siempre, siempre han sido los mismos, la poca valoración que se le ha dado siempre a la mujer, que una mujer no puede tirar adelante una empresa, esto también, pero yo estoy totalmente a lo contrario, porque al menos en nuestra casa las mujeres hemos tenido siempre mucho empuje. R.- ¡Ah!, muy bien. Entonces pregunta, ¿se involucran con los problemas que tienen sus trabajadores? En este caso ¿tiene trabajadores? R.- No, no tengo trabajadores. Porque soy una empresaria pero autónoma. P.- Se suele decir que las mujeres tienen capacidades psicológicas que ayudan a la intercomunicación entre los empleados, dice, ¿crees que esto es cierto? R.- Quizás sí. Sí, son más democráticas las mujeres, diría yo, ¿eh? P.- Muy bien. Dice ¿es cierta la relación que hay entre la mujer y el tamaño inferior de la empresa? ¿Cree que es generalizable esta afirmación? ¿La dimensión de las empresarias es menor a la de los hombres? R.- No, lo que pasa, es que es la oportunidad que cada uno tiene de tirar adelante la empresa, sea grande o sea pequeña, supongo que esto va con la función de la empresa que crees. Pero no creo que tenga nada que ver que una mujer pueda llevar una empresa grande o pequeña. P.- Vale, muy bien. R.- Esto es lo que nos quieren hacer creer los hombres” [E14].

La sumisión patriarcal resulta encubierta por la ventaja relativa que poseen las mujeres para la producción doméstica, lo que comporta una especialización en la misma. Pero en ningún caso se observa lo que una literatura denomina “emprender femenino” o “despertar femenino”. Expresiones que remiten al descubrimiento del “talento femenino” considerado como un activo específico tanto de las economías

domésticas como de las economías extradomésticas y que constituye una estrategia de aprovechamiento o explotación de rasgos de género, basándose en su naturalización económica y social. Naturalización que permite eludir el análisis de la organización interna de las empresas familiares, y bajo el supuesto de utilidad conjunta dentro de la familia. En los establecimientos de turismo rural la relación con la actividad se adopta de acuerdo con una marcada división sexual del trabajo, de acuerdo a los requerimientos de la economía doméstica y a la contingencia del riesgo. Contingencia que constituye la esencia de la empresa familiar y que justifica tanto el beneficio empresarial, por el riesgo asumido, como la especialización de género y que es la razón que condiciona que las mujeres se concentren en la esfera doméstica o actividades laborales feminizadas.

“P.- ¿Qué le sugiere la palabra trabajo y trabajo doméstico? R.- Que todo es trabajo, y que el doméstico es muy duro. P.- ¿Se puede compatibilizar ser madre y crear una empresa? Si crees que es posible. R.- Evidentemente, yo lo he hecho. P.- Entonces ¿crees que sería más fácil compatibilizar esto si en vez de una empresaria fueses una trabajadora? R.- Sí, por las horas, lo que te decía antes, una empresaria tiene el problema que ha de tirar adelante, tiene muchas ventajas, pero también tiene muchas desventajas, ha de tener muchas más preocupaciones que un trabajador, dependiendo de qué trabajador, si es un trabajador que tiene un alto cargo, esto hay, comporta lo mismo, como aquel que dice, ¿no? P.- Vale, se suele decir que las mujeres tienen más capacidades psicológicas que ayudan a la intercomunicación con los empleados, ¿cree que esto es cierto? R.- Yo creo que sí, no tengo trabajadores en ese caso, pero yo creo que sí. P.- Vale. ¿Es cierta la relación que hay entre la mujer y el tamaño inferior de una empresa? ¿Cree que es generalizable esta afirmación? ¿La dimensión de las empresarias es inferior a la de los hombres? R.- Hombre, actualmente puede ser que sí, pero yo creo que..., como los hombres no se espabilen en un futuro quizás será al revés. Es que sólo hay que ver, profesiones como ahora la nuestra, magistrados, yo cuando entré en la administración de justicia era impensable encontrar una magistrada, una juez, y hoy casi es impensable encontrar un juez. P.- ¿Pertenece a alguna asociación de mujeres empresarias? R.- No. P.- Vale, y en general ¿el horario de su vida cotidiana queda condicionado por las necesidades de su cónyuge, de su hijo o de otros familiares? R.- Hombre, mi vida cotidiana es el trabajo y queda condicionado por el horario que me marcan en el trabajo, y después tienes que compaginar horarios, ara ya no, porque mis hijos son grandes, pero quiero decir hasta ahora vas condicionado por tu horario de trabajo, si trabajas fuera de casa. En el caso de las casas rurales una de las ventajas que tiene es ésta porque puedes, porque tú cuando te conviene...” [E01].

Respecto a la posición de hombres y mujeres en el contexto rural catalán destaca el arraigo institucional de la figura del varón primogénito y heredero único de las propiedades, *l'hereu* (el heredero). Esta extendida tradición respecto a los derechos de sucesión contribuye a la concentración de propiedades, poder y responsabilidad en los varones, y constituye un eje aún socialmente extendido de la organización patriarcal del mundo rural. Por ello, constituyen aún excepciones las rupturas respecto a esta tradición, tal y como relata la siguiente informante (figura de la *pubilla*, igualmente patrimonialista):

“Estoy muy orgullosa porque nuestro padre rompió con la ley del heredero (único), que está muy implantada en Cataluña. Éramos un hermano y dos hermanas, pero dejó una casa a cada uno, independientemente de su sexo. Con los ingresos que tengo devuelvo el dinero de mi padre y al banco. Mi ilusión es que una vez haya pagado los arreglos de la casa, poder instalarme en ella y dejar el turismo rural. Se puede decir que sí, que la finalidad del negocio es pagar la remodelación de la casa” [CERT1].

Las motivaciones masculinas para la creación de casas rurales no se desvían de la figura de *l'hereu* en tanto que sobre él descansa la responsabilidad sobre preservación y aumento del patrimonio familiar y que acaba gestionando los medios materiales del sustento de la familia. Frente al modelo de varón *breadwinner*, a las mujeres se le adjudica el papel de gestora cotidiana de los establecimientos, independientemente de su situación de titularidad formal, como si del hogar se tratara, y siempre de acuerdo con los intereses del varón. En este sentido, el varón sitúa a la mujer como cotitular o titular principal del establecimiento cuando esta figura jurídica reporta incentivos fiscales. La mujer, si bien se producen excepciones, en especial cuando acaba ejerciendo las funciones de cabeza de familia tras el fallecimiento del marido, ve mermado su poder de decisión. En cambio, nuestras informantes indican mayoritariamente que su actividad constituye el desarrollo de las funciones de recepción, administración y limpieza de los establecimientos rurales.

La información recogida ha mostrado que mientras que la actividad principal de los varones raramente se ve afectada por la creación de un establecimiento de turismo rural, las mujeres observan cambios drásticos en su ocupación. Así, la división sexual del trabajo en el mundo rural incluye que no se produzca ningún abandono de los cabeza de familia respecto a su actividad profesional principal. En el caso de los varones, su participación en los establecimientos se ciñe a las decisiones relativas a la adquisición y creación del establecimiento, una vez creado el establecimiento su tiempo de dedicación se orienta a la toma de decisiones respecto a las inversiones en dotaciones de los establecimientos. En cambio la trayectoria profesional y laboral de una parte significativa de las mujeres entrevistadas cambia radicalmente. Cuando los habían tenido, abandonan sus empleos para dedicarse a la familia y al mantenimiento o gestión cotidiana del establecimiento (limpieza, atención a los clientes, preparar desayunos...). De este modo, la mercantilización de las actividades domésticas en el mundo rural da lugar a la generación de nuevas amas de casa, “neomestressas”, con una actividad mercantilizada, la gestión del

establecimiento turístico, pese a que, como hemos indicado los ingresos generados por el establecimiento pueden ser gestionados íntegramente por el varón cabeza de familia.

En el siguiente fragmento de entrevista se relata la relación de una mujer con el establecimiento. Mientras que su cónyuge, originario de Barcelona, tiene una actividad profesional como veterinario, ella condiciona su vida productiva y la gestión del establecimiento a la crianza de un hijo. Pese a que podría “estar trabajando en un hospital”, en el establecimiento rural se encarga de la limpieza, de que quede “todo perfecto”, interiorizando el rol de género, de modo que las mujeres son más “perfeccionistas” y mejores administradoras. La informante indica que detesta el trabajo doméstico no remunerado. En cambio cuando se ha mercantilizado la limpieza y la administración de la casa rural, considera que ese mismo trabajo supone una forma de realización personal. La actividad de las mujeres en estos establecimientos requiere “mucho trabajo”, lo que implica su dedicación completa y la adecuación continua a la situación familiar, en especial, a la crianza de los hijos.

“R.- Pues no, e iría bien poseer unos cuantos, porque te informan, a mí me informaron en el Consell Comarcal, pero yo es que no tenía ni idea, ni de qué es calidad, y después salen algunas cosas, sí que la Generalitat dice que es de una manera, Hacienda de otra, y..., no cuadra, sobre todo con este tipo de establecimiento; la Generalitat te dice, bien nosotros tenemos tierras, y dice que esto es una ayuda a la renta agraria, yo lo hice como esto, mi padre se jubiló, y yo me di de alta de payesa, y lo hicimos como eso, tienes plazas limitadas, sólo puedes tener 15 plazas como máximo, y bien, lo hicimos así, pero después cuando vas a Hacienda te dicen que esto es un hotel, y está así un poco con un vacío legal, que si lo llego a saber hubiera hecho ARI. [E28]. R.- No me lo hago todo sola, bien mi marido es veterinario, pero el fin de semana también le toca trabajar, me ayuda porque sola no puedo. [E28]. E.- A ver, hacemos el desayuno, y entonces aparte hacía cenas, lo que pasa es que ahora desde que tengo un pequeño de siete meses, cuesta, y las cenas no las hago, lo que estamos ofreciendo es la cocina, si quieren hacerse algo, lo que estoy ofreciendo es derecho a cocina, no estoy cobrando nada tampoco, porque claro, aquí en el pueblo no hay, no hay restaurantes, y a ver depende de cómo responda el pequeño, y podamos hacer cenas otra vez. [E28]. R.- Sí, es mucho más cómodo, has de estar más encima, a ver a mí me gusta esto, tratar con el cliente, y..., lo que pasa es que me doy cuenta de que he tenido un crío, y no puedes estar tan encima, ¿no? Y entonces bien, lo has de hacer así un poco más, no tan bien como quisieras, y no sé el ARI es más, aquí lo tenéis todo, tenéis la llave, yo vivo aquí si os conviene algo lo pedís. Y claro, aquí no hacen nada, están como maharajá no es verdad, y en cambio cuando tú lo alquilas un ARI, si lo quieres tener limpio te lo has de limpiar, en cambio esto es más trabajo. Ahora quizás lo hubiese enfocado de otra manera. P.- Dice, ¿cómo valoraría la posibilidad de sobrevivir del turismo rural? P.-¿Cuáles considera que son los aspectos clave para ser competitivo dentro del sector del turismo rural? R.- Hombre, tener, dar un poco de calidad, no poner precios demasiado altos, porque esto hoy en día está, y bien, dar unos servicios mínimos que estén bien (...). P.- Vale, a ver dice ¿qué le motivó a convertirse en empresario? R.- A ver yo he vivido toda la vida, y soy de Vallclara, mi marido que era de Barcelona, ahora ya es vallclarino, también le gustaba y alguien nos podíamos quedar aquí y como que yo no tenía trabajo fijo, miramos a ver si nos podíamos quedar aquí, y no hacer de dar tantas vueltas en coche. P.- ¿Fue una elección o de alguna manera se vieron obligados? R.- Fue una

elección, ¿también podría ahora estar trabajando por los hospitales! A ver, por ejemplo, ahora aquí me hago yo la limpieza, ¿no? Yo lo hago todo, ¿no? Que quede todo perfecto, igual tengo a alguien que me limpia, y no se fijará tanto, porque tanto le da, porque él hará unos mínimos y bien, no lo sé, es esto, que todo funcione como ha de funcionar. (...) R.- ¿Trabajo y trabajo doméstico? Trabajo doméstico es la cosa más desagradecida que hay en el mundo, te haces un hartón de trabajar, y ni te lo pagan, ni te lo valoran, y siempre vuelve a estar igual (...) P.- Vale, ¿y se puede compatibilizar el ser madre y crear una empresa? R.- ¿Ser madre y crear una empresa? Hombre, se puede hacer, lo que pasa es que bien, la atención se te desvía un poco, hacia lo otro, yo ahora, como madre, veo que es lo más importante de todo, al menos ahora que es tan pequeño, ¿no? Pero al menos se ha de intentar, pues compaginarlo. P.- Vale, ¿y sería más fácil compaginarlo si en vez de empresaria fueses una trabajadora? R.- Hombre, una trabajadora, supongo que pediría más tiempo de baja, y más, yo claro, yo he empezado a trabajar enseguida, el tiempo obligatorio para cuando tienes el crío, que son seis semanas, y a trabajar, porque ya teníamos reservas, claro una trabajadora se coge los cuatro meses, sino (...) Bien, yo soy mujer, creo que las mujeres somos mucho más puñeteras que los hombres, creo que una mujer jefe entre comillas creo que es mucho más mala pécora que un hombre, ¿eh?. Somos más puñeteras” [E28].