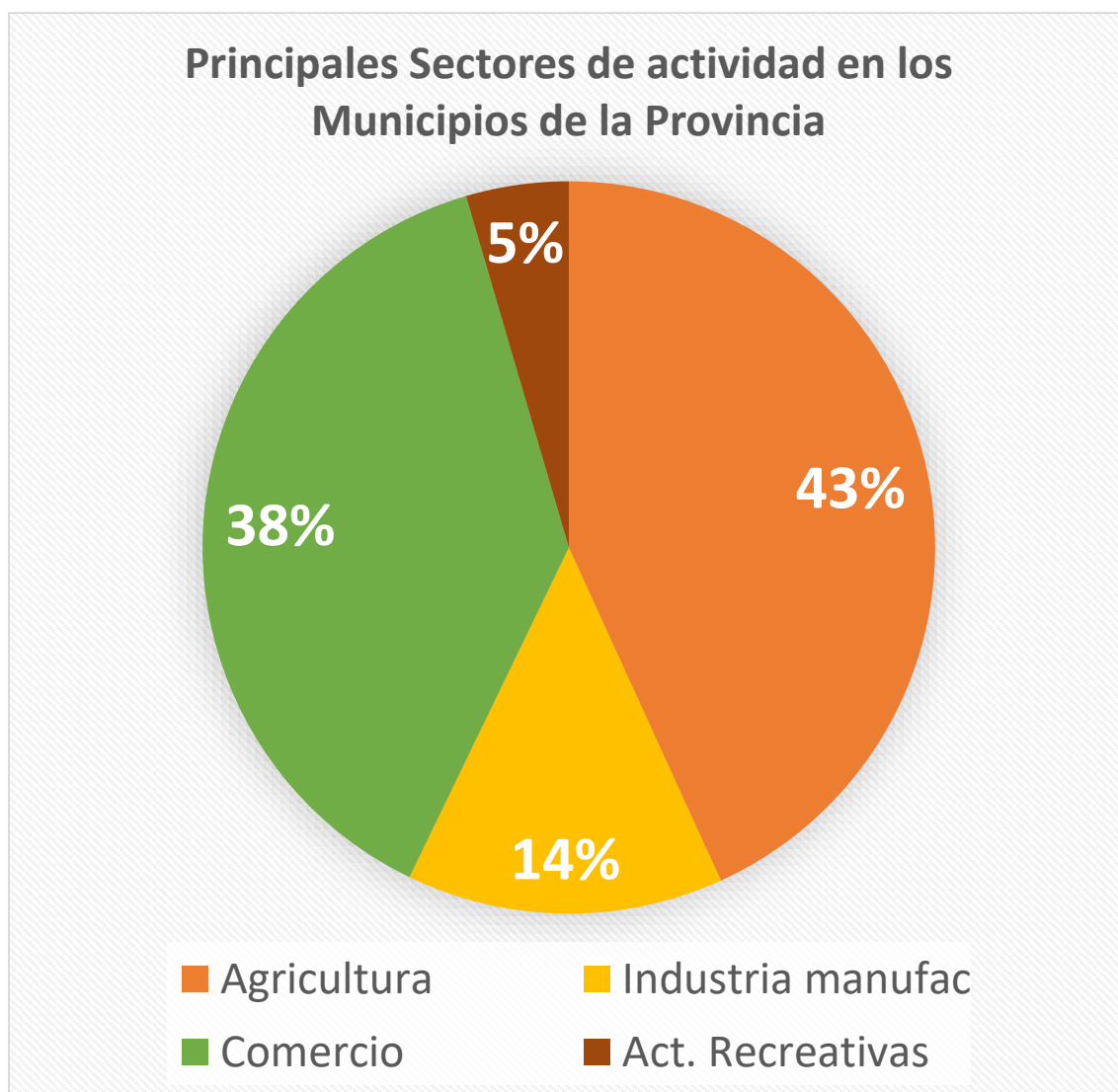


Conclusiones del estudio



Una vez analizado todos los municipios de la provincia de Cádiz de menos de 20.000 habitantes podemos llegar a la conclusión de que los tres sectores con más relevancia son agricultura-ganadería, la industria manufacturera, el sector del comercio-hostelería.

Nos ha resultado interesante incluir el sector de las actividades recreativas al ver el aumento de actividades de este sector gracias al auge del turismo de aventura tanto en la zona de la sierra como en la costa.

Actualmente existen alrededor de 1800 personas afiliadas en este sector, la gran mayoría de ellas en municipios costeros como Tarifa, Chipiona o Vejer de la Frontera.

Todos los sectores señalados, son áreas de actuación prioritarias para introducir importantes actuaciones a través del Relevo generacional.

La artesanía dentro de la industria manufacturera es una actividad que creemos importante dar notoriedad y asesoramiento para evitar que se pierdan en el olvido la sabiduría laboral adquirida generación tras generación.

El Comercio y la hostelería es uno de los sectores más potentes en estos municipios con **38%** del total de afiliados.

Sin dejar de lado los demás sectores sería imprescindible seguir fomentando el emprendimiento y sobretodo el relevo generacional, para así, seguir con el apoyo de la creación de empleo, con el consiguiente aumento en la economía.

El sector primario tiene una cuota de afiliación del **43%**, es un sector con muchas peculiaridades, tanto en la cotización, el alta, la forma de comerciar.

Pero es un sector que hay que apoyar, y fomentar el relevo generacional en las explotaciones primarias.

A muchas de estas explotaciones les sería de gran ayuda un asesoramiento en materia de relevo, y todo lo que conllevaría el proceso, y explicar las diferentes posibilidades de dejar el revelo a una nueva generación y que, nunca mejor dicho, la tierra siga dando los frutos necesarios para generar riquezas y empleo en el medio rural.

El relevo generacional no solo es la transacción económica de un negocio, es un proceso que requiere tiempo, y además diferentes formas de pasar el testigo de la actividad, venta directa, alquiler con opción a compra, alquiler, alquiler por porcentaje, y es esencial que el autónomo tenga un asesoramiento, para ambas partes del traspaso.

Además, es necesario seguir fomentando el asociacionismo en el medio rural, los autónomos adquieren conocimiento y estrategia, al compartir experiencias, habilidades y recursos.

Habilidades comerciales, compartiendo contactos e incrementando la capacidad conjunta de marketing, lo que facilita el acceso a nuevos mercados y la expansión internacional. En la práctica se concretan en actuaciones como proyectos conjuntos, catálogos comunes, sellos de calidad, clubes de empresas, acuerdos de distribución, prospección conjunta de mercados, agrupaciones de exportadores o campañas de promoción conjuntas.

Productivos, especialmente importantes para que trabajen para otras pymes. Además, la cooperación en el conocimiento y la tecnología pueden ayudar a reducir costes y plazos de entrega y en ocasiones incluso a alcanzar economías de escala.

Financieras, mejorando el acceso a la financiación necesaria para el funcionamiento y crecimiento de cada negocio.

Compras y Logística, al mejorar entre todos el poder de negociación frente a los proveedores, establecer condiciones preferentes entre los autónomos que cooperan o realizar compras conjuntas.

Innovación y desarrollo tecnológico, ya que facilita la adquisición y transferencia de tecnología, la investigación y la realización de proyectos de I+D+I conjuntos, lo que reduce los costes y los riesgos.

Asociarse mejora considerablemente la competitividad, aunque no todo es positivo ya que suelen existir una serie de inconvenientes relacionados con el asociacionismo:

- Las necesidades organizativas ya que no suele ser fácil concretar la toma de decisiones.
- Es difícil ceder la autonomía de cada uno.
- Exige dedicarle tiempo y la actitud necesaria, y no siempre se tiene.