



La ruralización, nueva tendencia para emprender

El asentamiento del teletrabajo, el crecimiento del ‘e-commerce’ y el impulso del sector logístico hacen que abrir un negocio fuera de las grandes ciudades sea una oportunidad más rentable que antes de la pandemia



Isabel Félez, junto a dos trabajadoras en su fábrica de chocolates en Alcorisa, un pequeño pueblo de Teruel. CHOCOLATES ARTESANOS ISABEL

An te el aluvión de malas noticias relacionadas con la crisis económica del coronavirus, ver un rayo de luz entre tantos nubarrones que alumbraba nuevas oportunidades de negocio parece imposible. No obstante, esa posibilidad, según apuntan las principales asociaciones de empresarios y autónomos, existe: es un momento idóneo para emprender en pequeños núcleos de población. De hecho, especialistas en el sector señalan que es una tendencia que parece, a raíz del estado de alarma, estar despejando por fin. Y que lo haga ahora no es en absoluto casual.

Prueba de ello son las centenas de consultas que ha recibido la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA) durante el último mes. “La semana pasada, por ejemplo, recibimos 93 llamadas telefónicas de interesados que querían capitalizar el paro para montar un negocio en su pueblo. Está claro que viene una crisis muy grande y, como sucedió en 2008, es más fácil crear tu propio empleo que encontrarlo”, explica Mayte Mazuelas, vicepresidenta de ATA. La ruralización por motivos laborales ha estado presente en las últimas décadas, especialmente en sectores primarios.

Ahora, matiza Mazuelas, se está ampliando a otros oficios, como *startups* tecnológicas, gracias a la fuerza que han adoptado durante el confinamiento el *e-commerce*, el teletrabajo y el sector logístico. “La gente ha visto estos meses que puede realizar proyectos, por ejemplo, de arquitectura desde casa. O gestionar reuniones por videoconferencia. Y esto les hace plantearse irse a vivir a zonas más tranquilas y baratas que la gran ciudad, también para abrir un negocio”, asegura Mazuelas.

Vender desde cualquier punto

Si se puede hablar de triunfadores durante el confinamiento, el *e-commerce* lidera el pódium. Las restricciones de movilidad provocaron que las compras por Internet crecieran un 50% y que muchas personas perdieran el miedo y compraran por primera vez en su vida por esta vía, incluso productos perecederos de primera necesidad. La tendencia continúa tras la nueva normalidad y Google España ya prevé que en los próximos tres años el comercio electrónico representará el 20% del sector comercio. Ese incremento, según varios estudios, estará relacionado con la compra de productos de proximidad, lo que beneficiará especialmente a los elaborados en las zonas rurales. Algunas empre-



Correos Market, una ayuda para innovar

Montar un *e-commerce* y darse a conocer desde cero no es fácil. Por esa razón Correos puso en marcha el año pasado un *market place*, Correos Market, para apoyar a los productores locales y ayudarles a vender y distribuir sus productos. Los negocios participantes en esta iniciativa ya suman 430 y, en total, se ofrecen más de 3.700 productos. Los envíos se realizan a toda España sin costes, lo que es un plus tanto para los clientes como para los pequeños empresarios rurales.

sas locales ya han experimentado los beneficios de esta tendencia, como Despelta, un negocio de harinas en Palazuelos (Sigüenza) que ha multiplicado los últimos meses sus ventas por 100 gracias a su tienda *online* y a Correos Market, el *market place* que, desde su inauguración hace un año, les ayuda a distribuir sus productos por toda España. “Hemos pasado de 15 pedidos diarios a 140. La gente nos da las gracias por hacerles llegar la harina a sus casas”, cuenta Carlos Moreno, uno de los socios del negocio.

Para Mazuelas, tanto el asentamiento del *e-commerce* como la revolución logística son las dos columnas sobre las que se sostendrá el emprendimiento del futuro y que permitirá abrir una puerta que, hasta ahora, pocos se atrevían a cruzar. “en estos momentos, desde cualquier pueblecito de Teruel, Extremadura o Cuenca puedes estar vendiendo tus productos. Hay plataformas como Correos que, en menos de 24 horas, permite que tengas tu producto en el domicilio del cliente”, ejemplifica Mazuelas, que señala Aragón como una de las mejores zonas para emprender. “Hay pueblos que están a 300 kilómetros de Madrid, Barcelona y Valencia, y es una zona importante de tránsito

Cada vez más gente se está planteando irse a vivir a un pueblo para abrir un negocio

Google España prevé que en tres años el comercio electrónico sea el 20%

to de mercancías”, asevera. Lugares hasta ahora remotos o fuera de cualquier plan emprendedor que, ahora, se convierten en potenciales *hubs* de centralización y reparto. Las previsiones de las principales asociaciones del sector logístico, como el Centro Español de Logística, concuerdan con Mazuelas y añaden que a corto plazo comenzarán a crearse empresas logísticas especializadas en tipos de productos o zonas geográficas, lo que facilitará los envíos de estas nuevas empresas.

La renta, el principal ahorro

La tendencia del teletrabajo también ha trastocado, tímidamente, la demanda inmobiliaria. Ahora, estar cerca del trabajo no es una prioridad, por lo que los compradores o arrendatarios han comenzado a demandar zonas periféricas donde el alquiler, por regla general, es más asequible. Por ejemplo, el servicio inmobiliario Servihabitat afirma que las búsquedas de casas en las provincias limítrofes de Madrid se han disparado: un 240% en Segovia y un 100% en el caso de Guadalajara. Aunque los expertos señalan que aún es pronto para aseverar que estas búsquedas seguirán al alza en el futuro, la posibilidad para un emprendedor de teletrabajar, por ejemplo, desde un entorno rural bien comunicado puede suponer un ahorro en el alquiler de más de la mitad, lo que le permitiría reinvertir ese capital en ampliar su negocio. También es más fácil encontrar viviendas grandes con zonas contiguas o integradas (garajes, por ejemplo) donde montar ese negocio, lo que también reduce costes. A este ahorro se le suman otros, como la tarifa plana de autónomos en el medio rural (más baja y más duradera) y las ayudas estatales o autonómicas que permiten reducir costes, de gran ayuda en momentos de crisis cuando las entidades financieras reducen la concesión de créditos.