

01. Formación especializada

Son entornos en los que faltan centros formativos. Por regla general la educación no responde a las necesidades reales en el mundo rural. «Para formarse hay que ir a las ciudades y eso ha provocado que en los últimos 50 años el talento rural se haya ido en masa a las ciudades», señalan los expertos. Así que una buena oportunidad de negocio puede ser **crear centros de formación especializada online** con refuerzos presenciales en materias relacionadas con el mundo rural, especialmente con la aplicación de I+D (innovación agroalimentaria, mecánica, agricultura ecológica, bienestar ganadero, eficiencia de los cultivos, uso de IoT, manejo de drones...).

02. Un Habitissimo rural

El **dropservicing** puede ser una gran oportunidad para emprender en la España vaciada. Sólo necesitas tener una buena conexión a internet y hacer una importante prospección entre los profesionales de la zona para hacerte con un buen directorio de fontaneros, electricistas, jardineros, pintores, albañiles... Y convertirte en agregador de servicios. Es un servicio básico en las zonas rurales porque son pocos los profesionales que atienden estos territorios. Otra opción también es **crear una empresa de servicios o manitas a domicilio**: agrupar varios servicios por localidades y por fechas y así aprovechas las sinergias de los desplazamientos.

03. Servicios de belleza y estética a domicilio

Existen multitud de servicios a los que no pueden acceder desde muchos de estos pueblos remotos como pueden ser las peluquería, los centros de estética, los servicios de pedicura o manicura... Una opción es ofrecerlos a domicilio, bien en una caravana adaptada para la ocasión bien solicitando un local unos días al mes. Es lo que han hecho por ejemplo desde Veleza. “Cuando confinaron Aranda de Duero me di cuenta de que los pueblos de la zona rural no podían acceder a los servicios de estética. Así fue como en agosto de 2020 decidí abrir Veleza, para llevar servicios de masaje, depilación, manicura o pedicura por los pueblos de la ribera del Duero. Actualmente cubro ya 8 pueblos. En mi caso, realizo los servicios en un local que me ceden los ayuntamientos”, explica **María Vélez**, fundadora de [Veleza](#). Es una opción igual de válida para los servicios de fisioterapia, nutrición..

04. Recados puerta a puerta

Una buena opción es convertirse en el chico de los recados de las zonas rurales. Es lo que han hecho por ejemplo en [La exclusiva](#), empresa

especializada en logística local . “La pusimos en marcha en 2013. Mi chico tenía 6 tiendas en otros tantos, pero tras la crisis de 2008 y especialmente a partir de 2010 empezamos a ver cómo los pueblos pasaban de 400 habitantes a 50. En junio de 2013 cerramos todas la tiendas, pero la gente seguía llamándonos para que les llevásemos la mercancía a casa.

Así fue como nos dimos cuenta de que creando la logística social de abastecimiento de los pueblos de la zona de Soria había una oportunidad. Y ese mismo 2013 abrimos La Exclusiva”, recuerda **Victoria Tortosa**, cofundadora de La Exclusiva. Hoy dan servicio a miles de familias repartidas por cientos de núcleos de población y han añadido numerosas categorías y servicios como muebles, jardinería, reparación y venta de móviles, líneas de teléfono, fontanería, electricidad, ropa, ferretería, hasta psicología...

05. Microbuses particulares

Dada la dispersión y la ausencia de transporte público, una buena opción es ofrecer transporte organizado de personas para ir a hacer la compra, para llevarlos al médico. Puedes comprar, alquilar o adquirir vía renting dos o tres minivans o pequeños microbuses con capacidad para cinco o siete personas y hacer rutas bien preestablecidas o bien a medida poniendo de acuerdo a los habitantes de diferentes localidades.

06. El *fooddelivery* de los pueblos

Una opción más concreta de los recados puerta a puerta, sería la del *fooddelivery* o reparto de comida a domicilio. Una posibilidad es convertirte en un JustEat o similar a través del **dropservicing** o bien crear un servicio de comida a domicilio, con cocina propia, abasteciendo zonas lejanas. Puedes ofrecer menús semanales, festivos o diarios. Para que el desplazamiento no te suponga un coste excesivo, tendrás que acotar la distancia máxima.

07. Espacios de *coworking*

Como recuerda **Francisco Torreblanca**, profesor de ESIC y director de [Sinaia Marketing](#) , “con el teletrabajo se están habilitando espacios, casas rurales, edificios, microworking. Gente de centro Europa está viniendo a España a quedarse y trabajar desde estos puntos. Siempre y cuando se dé la tecnología necesaria. De manera que una solución es reconvertir espacios turísticos en espacios de trabajo.” Lo están haciendo por ejemplo en la antigua estación de tren de Bustarviejo.

08. Espacios de *coliving*

Es ir un paso más allá en los espacios de *coworking*. Son alojamientos especialmente pensados para los trabajadores nómadas, porque si es difícil encontrar espacios tecnológicamente equipados en estas áreas, todavía lo es más encontrar buenos alojamientos, ya que “uno de los problemas endémicos de las zonas rurales es que no hay viviendas de alquiler: las casas que están vacías están medio derruidas y las que no están en ruinas, están habitadas.

Es necesario promover campañas de sensibilización por parte de los ayuntamientos a animar a los moradores de estas áreas a alquilar”, recuerda **Elena García**, coordinadora de [HolaPueblo](#), proyecto de apoyo y asesoramiento al emprendimiento rural **promovido por Alma Natura**. Mientras llega ese momento, una buena opción es crear estos espacios de *coliving* con todo lo necesario para ofrecer una buena conectividad y comunicación con el exterior.

09. Servicios auxiliares especializados en el mundo rural

Servicios de marketing o asesoramiento legal, gestorías... digitales o no, pero muy enfocados en los negocios rurales. Es lo que ha puesto en marcha **Isabel Bustos**, mentora de EOI, y cofundadora de [Atlas Marketing Studio](#), una empresa de marketing especializada en el mundo rural.

“Mi socia y yo somos manchegas y buscamos un proyecto que nos permitiera emprender con proyectos en remoto y nos dimos cuenta de que en estas zonas había una carencia absoluta de una buena estrategia de marca. No trabajan el marketing, se limitan a apoyarse en los negocios de proximidad y ahí hay una oportunidad brutal. Ahora mismos somos 10 personas y todas estamos trabajando en remoto: en Murcia, Extremadura, Málaga y La Mancha”.

10. Medio online de comunicación local

En aquellas áreas donde hay conectividad es posible desarrollar modelos de negocio muy relacionados con las nuevas tecnologías como **los podcasts o los periódicos online** que además sirvan de instrumento de interacción entre los pueblos y los emprendedores y entre los habitantes y las empresas.

Algo similar es lo que ha montado **Pablo Franco**, creador del podcast *Emprender en el Pueblo*. “Empecé de forma casi casual echando una mano, dando forma a los proyectos y luego dando acompañamiento, y

a partir del podcast me he ido especializando en generación de contenidos.” En su opinión, la clave para emprender en este entorno es “que te sientas a gusto en el entorno y desarrollar muy bien un plan de negocio o preferiblemente cuatro distintos porque es probable que la primera idea no funcione”.

11. Ecoturismo, turismo de aventura, de experiencias...

No podíamos dejar de lado la oportunidad de negocio clara de la España vaciada: el turismo. Frente al turismo rural propiamente dicho que está más enfocado a pequeñas localidades, en estos territorios puedes apostar por un tipo de turismo más pegado a la naturaleza: turismo de experiencias, ecoturismo, avistamientos de aves, propuestas de establecimientos en contacto directo con la naturaleza...

12. Go to market de productos locales

Los marketplaces de productos artesanos o productos primarios pueden ser una gran oportunidad. Según **Óscar Fuente**, CEO de [IEBS](#), “toda la economía local puede abrirse al mundo a través de la venta directa de productos primarios: artesanales, ecológicos... La oportunidad de negocio aquí está fundamentalmente en conectar directamente los productos con los compradores.”

13. Innovación en productos primarios

Una buena opción es especializarte en algún producto muy específico de la zona al que darle una nueva vida. Es lo que ha hecho **Fernando Julián Martín**, director técnico de [Driada Vida](#) con la resina.

“En los últimos 10 años vi resurgir el mercado resinero en la zona de Segovia, pero a nivel comercializador estaba dominado por muy pocas empresas y su extracción no estaba mecanizada. Así que puse en marcha Driada, un proyecto que, por un lado, mejora la extracción de la resina con toda la trementina y el aguarrás sin dañar el árbol y por otro hemos creado un mercado alternativo con trazabilidad, en el que la ofrecemos envasada para ambientadores naturales. La trazabilidad y el cuidado en la extracción de la resina nos ha permitido también promover todo un turismo interior para conocer el árbol del que se ha extraído la resina y generar servicios relacionados con el cuidado del medioambiente”.

14. Gourmetización de alimentos de proximidad

La España vaciada es la reivindicación máxima de los productos de proximidad, del kilómetro 0. También puede permitir el desarrollo de productos singulares que adquieren una calidad especial a través de la tecnología o la innovación, como es el caso de los espárragos ricos en fibra de [Green Asparagus](#) en Villena. Pero las opciones son múltiples: la clave, la reivindicación de ofrecer naturaleza en estado puro. Si, además, añades el plus de cultivo ecológico, orgánico, verde, biológico el valor diferencial está asegurado.

15. Reivindicación de oficios perdidos

Cuchilleros, cesteros, herreros... Una oportunidad de negocio es reivindicar oficios olvidados en aquellos entornos donde vivieron su época de esplendor. En muchos casos incluso cuentan con las instalaciones, hornos, molinos, ruecas y demás instrumentos necesarios. Muchos de estos oficios encuentran su razón de ser en estas zonas donde las actividades son mucho más artesanales. Además de comercializar los productos, también puedes ofrecer cursos offline y online de iniciación o especialización en estos oficios, así como visitas guiadas por la ruta de los oficios.

16. Gimnasia y bienestar itinerantes

¿Por qué no te planteas ofrecer clases de zumba, yoga, meditación o pilates a domicilio? Uno de los grandes obstáculos de la España vaciada es la dispersión de la población que puede estar repartido a lo largo de 100 o 120km² en pequeños grupos de no más de 300 habitantes, de manera que para poder darles servicios tienes que plantearte ser tú quien se desplaza a cada uno de los núcleos para ofrecer tus servicios.

17. Recuperación y cuidado del medioambiente

O, como lo denomina **Alberto Alfonso**, “aprovechamiento de un recurso endógeno a través de las nuevas tecnologías”. Es lo que puso en marcha en 2014 cuando creó [Apadrinaunolivo.org](#): “esta iniciativa nació como solución al abandono de 100.000 olivos en Oliete (Teruel). Gracias al emprendimiento hemos recuperado ya 15.000 olivos, creado una almazara y generado una comunidad a través del marketing de experiencia que nos ha permitido vincular a más de 7.000 padrinos de 26 países. Ahora estamos replicando el modelo en una planta cercana en Alacón, Teruel, para aplicarlo a otros productos agroalimentarios (puerro, pimiento y alcachofa) transformándolos en conservas vegetales, utilizando el aceite de [Apadrinaunolivo.org](#)”.

18. Restauración de pueblos

En España hay más de 3.000 pueblos abandonados que pueden convertirse en un punto de atracción turística o habitacional para núcleos pequeños que quieran recuperar viejas costumbres o que busquen la tranquilidad y el sosiego que ofrece un espacio alejado de cualquier núcleo más o menos habitado. El precio oscila entre los 200.000 y los 2 millones de euros. Aquí la oportunidad está tanto en la localización y venta de estos pueblos abandonados, como es el caso de **Galician Country Homes** o de **Aldeas abandonadas**, para un público fundamentalmente extranjero, como en la propia rehabilitación.

19. Intermediación digital

El acelerón digital se ha extendido también a los trámites y papeleos que cada vez se vuelven más telemáticos añadiendo un problema extra a núcleos con graves problemas de conectividad. Una buena opción de negocio es precisamente actuar como intermediario en estas tareas.

20. Fábricas de productos naturales

La ventaja que tiene el campo es que el suelo para levantar una planta industrial es mucho más barato y, además, tienes un mejor acceso a la materia prima. Es el ejemplo de [Aldous Bio](#), que está construyendo una planta de 1.500 m² para sus [productos orgánicos y biológicos](#) en un pueblo de Cuenca, Almonacid del Marquesado.

O el de Komvida, que lidera el mercado de la kombucha en España desde Fregenal de la Sierra (Badajoz). “Era nuestro pueblo, tanto el de **Nuria Morales**, como el mío. Siempre habíamos querido montar algo en el pueblo y probamos con la kombucha. Así nació [Komvida](#) en 2017. Hoy contamos con más de 60 empleados de los que el 80% son mujeres”, explica **Beatriz Magro**, cofundadora. “Logísticamente lo tenemos más complicado desde Fregenal porque la autovía más cercana está a una hora. Además desde aquí es más difícil acceder al ecosistema de emprendedores e inversores. A cambio, el coste de alquilar la nave es mucho más bajo, conoces a todo el mundo y tienes el valor añadido de que contribuyes al futuro del pueblo”.

