



# Conecta con el Desarrollo Rural

## Jornada de emprendimiento juvenil en el medio rural en la temática de negocios de proximidad

La Red Rural Nacional organizó el pasado 10 de noviembre de 2021 una jornada sobre el emprendimiento juvenil en la temática de negocios de proximidad.

Esta jornada online ha sido la tercera de una serie de cinco jornadas dedicadas al emprendimiento juvenil, cada una de ellas centrada en un sector o un grupo de sectores económicos.



Foto 1: Presentación de la jornada sobre la temática del sector servicios de proximidad por parte de Eva García Villaraco, Antena Regional de Castilla - La Mancha y Comunidad de Madrid.

### ANTECEDENTES

Una de las líneas de trabajo de la **Red Rural Nacional (RRN)** está centrada en el fomento del emprendimiento a través de la identificación y difusión de ejemplos de proyectos y buenas prácticas, intercambios de experiencias de emprendimiento y cursos de formación específicos. Por otro lado, durante el segundo semestre de 2021, la RRN está

### FICHA TÉCNICA DE LA JORNADA

- ♦ Jornada de “Emprendimiento juvenil en el medio rural en la temática de negocios de proximidad”.
- ♦ 10 de noviembre de 2021.
- ♦ Modalidad: *online*.
- ♦ Organizador: Red Rural Nacional.
- ♦ Participantes:  
Representantes de Administraciones Regionales o Locales, la Administración General del Estado, Grupos de Acción Local, Redes de desarrollo rural, entidades empresariales, asociaciones de acción social, centros educativos, otras entidades con intereses en el fomento del emprendimiento rural, personas interesadas en emprender de todo el territorio nacional, Antenas Regionales y Unidad de Gestión de la RRN, y SG Dinamización del Medio Rural.
- ♦ Más información en este [enlace web](#).
- ♦ #EmprendimientoRural #esruralesvital

focalizando su actividad en la población más joven del medio rural. Para ello se constituyó [el grupo temático “Jóvenes y Medio Rural”](#) y se realizó una encuesta masiva, para conocer sus necesidades y definir las actividades que les dieran respuesta. Los [resultados de la](#)

[encuesta](#) pusieron en relieve la necesidad de obtener una mayor orientación y asesoramiento en las oportunidades de empleo y emprendimiento.

Para afrontar esta necesidad, durante los últimos meses, la RRN, a través del equipo de las [Antenas Regionales](#), ha programado un ciclo de jornadas que tienen por objetivo **compartir experiencias de mujeres y hombres jóvenes que han emprendido diferentes actividades económicas en el medio rural**. Para estructurar dicho ciclo de jornadas, se han configurado cinco bloques de sectores económicos que serán los protagonistas de cada una de las jornadas:

- ✦ Ocio y cultura
- ✦ Sector forestal
- ✦ Negocios de proximidad
- ✦ Pequeñas industrias
- ✦ Producción ecológica

## OBJETIVOS DE LA JORNADA

Los objetivos principales del encuentro fueron:

- ✦ Conocer proyectos empresariales y buenas prácticas impulsadas por personas jóvenes en el sector de los negocios de proximidad en zonas rurales.
- ✦ Difundir las vivencias personales y laborales de jóvenes emprendedores en el medio rural que trabajan en el sector de los negocios de proximidad.
- ✦ Intercambiar experiencias y servir de conexión entre personas jóvenes emprendedoras y expertos, de diferentes comunidades autónomas, en la temática de los negocios de proximidad.

## ESTRUCTURA DE LA JORNADA

Esta jornada estaba destinada a aquellas personas, especialmente a los jóvenes, interesadas en emprender en el medio rural en negocios de proximidad, así como a todas aquellas entidades y profesionales que tengan interés en esta temática.

La jornada se llevó a cabo a través de la plataforma “Zoom” y fue inaugurada por parte de Isabel Bombal, Directora General de Desarrollo Rural, Innovación y Formación Agroalimentaria (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación). Comenzó con el desarrollo de una **dinámica participativa entre las personas que asistieron a la jornada**, llevada a cabo por Eva García Villaraco, Antena Regional de Castilla La Mancha y Comunidad de Madrid. Dicha dinámica sirvió para conocer algunas características y percepciones de las mismas, como su localización, su rango de edad, su opinión acerca de la situación del sector negocios de proximidad en su entorno, qué actividades se podrían realizar para mejorar su aprovechamiento, si han puesto en marcha alguna actividad económica relacionada con este sector, y, por último, se preguntó sobre la aportación del sector a su entorno rural. Los resultados de esta dinámica se pueden consultar en el siguiente [enlace](#).

La jornada estuvo estructurada en dos mesas de diálogo. La primera de ellas, **centrada en la temática de negocios de servicios**, fue dinamizada por Juan José Vidal, la Antena Regional de Aragón y La Rioja, y la segunda, en la que **se trató la temática de comercios**, por Esther Cantón, la Antena Regional de Castilla y León. Por otro lado, el encargado del apoyo técnico fue David Argibay, Antena Regional de la Comunidad Valenciana y la Región de Murcia, y la gestión de las aportaciones vertidas en el chat corrió a cargo de Antonio Pérez, Antena Regional del Principado de Asturias, Cantabria y Galicia.

## MESA DE DIÁLOGO TEMÁTICA NEGOCIOS DE SERVICIOS

La mesa de diálogo de negocios de servicios contó con los siguientes participantes:

- ♦ Irene Yera, de la empresa “[Centro de fisioterapia Irene Yera](#)”, ubicada en Tauste, Zaragoza, Aragón.
- ♦ Victoria Tortosa, de la empresa “[La Exclusiva. Logística social](#)” localizada en Soria, Castilla y León.
- ♦ Vanesa Contreras, de “[Va de viajes Almagro](#)”, empresa ubicada en Almagro, Ciudad Real, Castilla-La Mancha.
- ♦ Y como experto, José Barrios, Técnico de desarrollo del Grupo de Acción Local “[Asociación para el Desarrollo del Campo de Calatrava](#)” con su sede ubicada en Almagro, Ciudad Real, Castilla-La Mancha.

El desarrollo de la mesa comenzó con un breve **análisis de la situación del sector negocios de servicios**. En relación a ello, en la primera parte se habló de que cada territorio presenta unas características propias, por lo que hay diferencias entre municipios, comarcas, etc. Por ejemplo, en las zonas más turísticas, los servicios están enfocados a este sector. En líneas generales, los municipios con más población tienen un sector servicios más desarrollado. En el caso de la provincia de Soria, con densidades de población muy bajas, la situación es muy deficitaria, lo que supone un problema porque, además, se trata de una población muy envejecida. Por tanto, la existencia de actividades que puedan prestar los servicios esenciales a este sector vulnerable de la población, como puede ser la provisión de bienes de consumo, trámites con la administración, acceso a servicios sanitarios, etc, es clave.

Al hilo de este debate, todos los ponentes coincidieron en la identificación de ciertas carencias en relación a los servicios de transporte. Se habló de la necesidad de líneas

de transporte que comuniquen adecuadamente unos núcleos con otros. Asimismo, la optimización de la red y sistema de transportes mejoraría el acceso a los servicios que ofrecen las diferentes localidades, complementándose así unas a otras.

Los ponentes coincidieron en la particularidad que tiene abrir un negocio de servicios en el medio rural. Para empezar, se trata de servicios más personalizados, en contacto más estrecho con los clientes, en comparación con este mismo tipo de negocios en una ciudad. Y, por otro lado, se destacó el carácter multifuncional de estos negocios, dando cobertura a más de un servicio (además de su actividad: formación, trámites administrativos, etc.).

Seguidamente, se preguntó a los ponentes sobre el tipo de ayudas que habían recibido. Si bien la procedencia de las ayudas directas podía diferir entre un negocio y otro (pública o privada), en general se confirmó también la importancia de los ecosistemas locales. En este sentido, se remarcó la función de apoyo de las redes locales de emprendedores, sobre todo cuando no se dispone de otro tipo de ayudas.

La siguiente cuestión que se planteó fue en qué medida el negocio de los ponentes había generado sinergias con otras actividades. La percepción general fue que, en general, existe una repercusión en otros negocios. A este respecto, se habló de las alianzas entre actividades que pueden complementarse unas a otras, actuando como proveedores, así como a la hora de diversificar los servicios ofrecidos. Por ejemplo, un negocio puede desplazarse para prestar sus servicios en las instalaciones de un negocio afín de otra localidad, ampliando así el rango de clientes. Así mismo, se subrayó el papel que desempeñan los servicios relacionados con el turismo en potenciar otros negocios como pudieran ser los relacionados con la hostelería.



Para terminar la ronda de cuestiones planteadas desde la RRN y el experto invitado, se animó a las personas ponentes a que aportasen algún consejo que pudiera ser de utilidad para otros jóvenes emprendedores. El principal mensaje que se transmitió fue el animar a todas aquellas personas que quieren intentarlo. Se habló de que, si bien es necesario hacer un análisis previo para conocer las necesidades del territorio en cuestión, hay que perder el miedo, trabajando desde la ilusión y empatizando con dicho territorio. Se comentó que el camino que hay que recorrer, en ocasiones, no es fácil, pero que el grado de satisfacción es muy elevado cuando uno se da cuenta de que su negocio está proporcionando servicios a la población local.

relacionada con el tipo de subvenciones y ayudas a emprendedores. A esta cuestión se respondió que, además de las ayudas públicas, existen numerosas subvenciones privadas (sobre todo de bancos), así como concursos de emprendedores. Se animó a futuras personas emprendedoras a que se presenten a todo tipo de ayudas y concursos, no sólo por el beneficio económico, sino también por la satisfacción personal y ánimo que supone.

## MESA DE DIÁLOGO TEMÁTICA DE COMERCIOS

A continuación, comenzó la segunda mesa de diálogo, dedicada a los comercios, en la cual participaron:

- ▶ Paula Fernández, de “[Quesos Abuelo Aitalas](#)”, empresa ubicada en Sahechores, León, Castilla y León.
- ▶ Cristina Prieto, de la empresa “[El Trasmozero](#)”, localizada en Trasmoz, Zaragoza, Aragón.
- ▶ Rocío Sánchez, de “[Trapitos de colores](#)”, ubicada en La Guardia, Toledo, Castilla-La Mancha.
- ▶ Y como experto, Pablo Rengifo, de “[Rural Talent](#)” con ámbito supraautonómico.

La segunda mesa, al igual que la primera, empezó con una ronda de presentaciones donde se dieron a conocer los proyectos y sector de actividad de los ponentes.

En cuanto a la percepción de la perspectiva de futuro, hubo consenso en que se necesita una simplificación de la normativa para permitir apertura de más comercios que van a atraer otros servicios y negocios. Así mismo se habló sobre la dignificación del trabajo artesano y el impulso para formar a personas en ámbitos como la agroalimentación o textil.

Los proyectos presentados fueron un claro ejemplo de diversificación comercial en el ámbito rural. Todas las emprendedoras y el experto resaltaron la importancia de poner de relieve a través de la administración, de

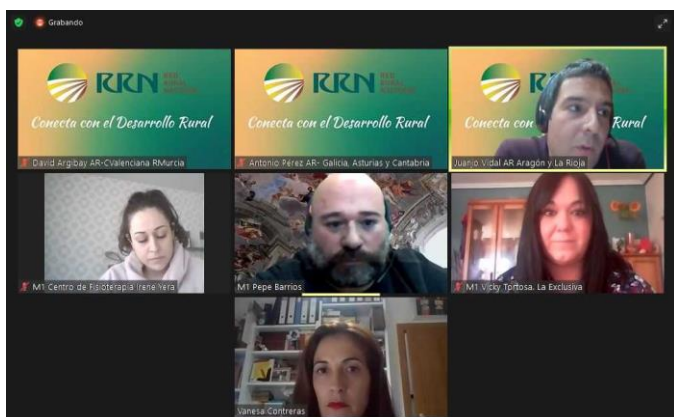


Foto 2: Participantes de la primera mesa. De izquierda a derecha y de arriba abajo: Juan José Vidal, Irene Yera, José Barrios, Victoria Tortosa y Vanesa Contreras.

## TURNOS DE PREGUNTAS Y DEBATE

Una vez trasladadas las cuestiones, se dio paso a la ronda de preguntas del público recogidas en el chat. Uno de los asistentes a la jornada planteó la necesidad de disponer de entidades de apoyo para minimizar la brecha digital existente entre personas mayores, que tienen menos competencias en este sentido, y generaciones más jóvenes. En relación a ello, se habló de los nuevos trámites digitales que, a raíz de la pandemia, habían surgido. Una segunda cuestión planteaba una duda

estrategias comerciales, etc., la calidad de los productos artesanos frente a los producidos en masa o grandes industrias urbanas, todo ello con el objetivo concienciar al consumidor y crear una red de comercio local o km 0 que, además, es respetuoso con el medio ambiente.

Se resaltó que para emprender en el sector del comercio es necesario analizar bien qué tipo de servicio van a cubrir. Según Pablo Rengifo, requiere un análisis detallado de dónde está localizado el negocio, qué necesidad se va a cubrir, cuál es el mercado objetivo y con esta información, dimensionarlo y comenzar de una manera prudente. Además de esto, es necesario saber qué demandas de productos se dan en la zona.

Respecto al valor de la tecnológica en este sector, las ponentes y el experto expusieron pros y contras de esta herramienta. Por un lado, destacaron la necesidad de ésta para llegar con su producto a lugares donde antes no podían, y para ello las páginas webs o redes sociales han sido un catalizador de ciertos productos artesanos. Sin embargo, se comentó que sigue siendo indispensable el contacto directo con el cliente, aunque sea para que este descubra el producto de primera mano. A esto se añade que, en algunas zonas, existen [ciber-voluntarios](#) que forman a las personas de las zonas rurales en las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación).

Algunas de las ponentes también señalaron las ayudas que han recibido por parte de los Grupos de Acción Local (GAL), así como por asociaciones de jóvenes que apoyan cuando se quiere iniciar un negocio. Por su parte, Pablo Rengifo comentó que han constituido un pequeño grupo colaborativo especializado en ayudar a los emprendedores a canalizar los trámites iniciales de sus negocios y que además están trabajando en una plataforma o “marketplace”, que actúa como una especie de vitrina virtual en la que los clientes pueden

tener acceso a productos de diversas marcas o empresas.

En términos generales, consideraron que hay varios retos a los que hay que enfrentarse, entre ellos la creación de sinergias entre los diferentes artesanos de una misma zona, con el propósito de poder hacer un bloque común con más peso que permita visibilizar y conocer el valor de la producción artesana más allá del ámbito rural.

Las ponentes que expusieron en esta jornada, son un buen ejemplo del dinamismo rural que puede suponer la apertura de un comercio en zonas despobladas.



Foto 3: Participantes de la segunda mesa. De izquierda a derecha y de arriba abajo: Esther Cantón, Paula Fernández, Rocío Sánchez, Pablo Rengifo y Cristina Prieto.

## TURNOS DE PREGUNTAS Y DEBATE

En el turno de preguntas de la segunda mesa los asistentes volvieron a incidir sobre el papel de los cibervoluntarios y cómo puede solicitarse. Por otro lado, se reflexionó sobre la burocracia a la hora de pedir ayudas para iniciar una actividad comercial y la falta de profesionales artesanos que, según algunos asistentes, puede estar relacionado con la falta de información y formación. Por último, se destacó el papel de las Escuelas Agrarias en sectores clave para el medio rural.

## REFLEXIONES FINALES DE LA JORNADA

A modo de reflexión de las ideas recogidas a lo largo de la jornada se puede concluir señalando el rol de los negocios de proximidad, como verdaderas iniciativas de economía social que responden a la necesidad de crear empleo, de reforzar la cohesión social y la viabilidad de las zonas rurales, así como la calidad de vida de quienes las habitan.

Para poner punto y final a la jornada, tomó la palabra Patricia Martínez, representante de la Unidad de Gestión de la RRN, que despidió el acto agradeciendo a las personas participantes su presencia, su esfuerzo por compartir experiencias y reflexiones y su aportación en el desarrollo de las mesas de diálogo, así como a las personas asistentes al evento por su interés y participación.



**RRN** RED RURAL NACIONAL

*Conecta con el Desarrollo Rural*

Unidad de Gestión de la RRN

[redrural@mapa.es](mailto:redrural@mapa.es)

Gran Vía San Francisco 4-6,

28005 Madrid