



Rubén Camarasa y su hermano llevan frutas de Mercalicante a domicilio.



Tres generaciones de comerciantes abandonan la tienda física y siguen online.

que hoy en día sufragar un local es difícil». La peluquería canina sobre ruedas se ha convertido en el medio de vida de esta pequeña empresaria, que es también entrenadora de perros. «Sobrevivo de las dos cosas. Ahora mismo tengo siete perros de una misma casa, a lo mejor en un día tengo cuatro o cinco perros». De media, un centenar al mes a los que corta el pelo, baña, corta las uñas, limpia los oídos y realiza vaciado de glándulas. Paga el impuesto de autónomos y la ITV de la furgoneta dos veces al año, «pero me ahorro el alquiler del local y tengo la libertad de poder moverme. En un establecimiento los días se hacen largos».

No obstante, admite que «es complicado porque hay mucha gente sin trabajo y cuando uno está en paro llevar al perro a la peluquería no es una prioridad. Ahora viene el verano y se nota. Hasta agosto la peluquería estará a tope». En su carta de precios está el baño a 16 euros, el corte de pelo de perro pequeño a 20 euros, grande 48 euros, y «55 euros si nos metemos en un mastín, aunque ese tipo de pelo aconsejo no cortarlo sino bañarlos y peinarlos bien». Elisa también promociona su negocio por internet y redes sociales, por las que le sale mucho trabajo pese a que, confiesa, no era muy aficionada. Opina que al hilo de la pandemia se están reformulando muchos negocios. Ahora se plantea hacer vídeos y seminarios de educación canina y cursos por internet.

Entrenador personal desde hace 25 años y experto en artes marciales, Cristian Benito, de 45 años, pone en forma a domicilio. Sus miras a la hora de trabajar están puestas con-



Cristian Benito es entrenador personal y pone en forma a sus clientes en su propia casa.

PILAR CORTÉS

tra el sedentarismo, confiesa: «que la gente se mueva más y mejore su forma física, es mi objetivo y mi línea de trabajo», explica. Su idea de ir a casa de sus clientes a ejercitarlos nació después de que su mujer, también profesional del sector, y él mismo, se quedaran en paro tras quebrar a los cinco meses de su inicio un proyecto nuevo que dirigían por la pandemia de covid-19.

«Tuvieron que cerrar, nos despi-

dieron y decidimos llevar nuestra profesión a los domicilios», señala el entrenador. Tienen clientes por toda la provincia, con dos o tres sesiones semanales cada uno de ellos, y de momento les da para sobrevivir sumándose a su faceta presencial el trabajo de su mujer online, centrado en la línea de meditación, yoga y mindfulness. La media de los clientes de la marca fundada por este deportista, Natural Free Move, son per-

sonas a partir de 40 años «poco activas, sedentarias o con algunas dolencias que necesitan entrenamiento de fuerza básico». La pareja cree en su línea de trabajo y quieren seguir por su cuenta, como cada vez más personas. «Conozco profesionales de la salud, como fisioterapeutas, que van a domicilio, y otros emprendedores que se están adaptando a trabajar por cuenta propia gracias al mundo digital. De todo el sec-

tor de deportes, nutrición, psicología e incluso profesionales que dan clases de música online».

El universo digital es el nuevo medio de negocio de Bazar Madrid, un comercio tradicional de cuatro generaciones fundado por Antonio Carrasco a finales de los años 40 en la Rambla, cuando empezaba el turismo y se vendían castañuelas pintadas con toros, sombreros de playa y souvenirs. La tienda, que fue cambiando de sede en función de la demanda (Portal de Elche, Alfonso el Sabio, Navas) estuvo después en manos de Isabel Rodríguez, de 73 años; y en su etapa más reciente la ha dirigido Cristina Carrasco, la nieta, de 49 años, que dejó su trabajo en una asesoría para seguir la tradición familiar. Hace unas semanas echó la persiana para desaparecer como comercio físico. Ahora está solo en internet y lo gestiona en cuarta generación Isabel Cano, de 21 años, que se ha formado en Administración y Dirección de Empresas. La artesanía festera en la que siempre han estado especializados se puede encontrar en el universo digital. La crisis que ha causado el covid les ha obligado a reconvertir este negocio especializado en tienda online (venden a través de la red abanicos a Francia o Italia) ya que con la caída del consumo y de la facturación en un 90% les resultaba imposible pagar 1.000 euros mensuales de alquiler de local. Otro ejemplo de nuevo formato de comercio es la alianza de distintas variedades de alimentación como pan, carnes y frutas unidas en un mismo local, novedoso negocio del que ya hay ejemplos en la provincia de Alicante.