

ISAN Electricidad, seriedad y compromiso de servicio en cualquier localidad de la Sierra Norte

"Si las administraciones dotaran de cobertura a muchos pueblos, las oportunidades de volver a fijar población se multiplicarían", dice el emprendedor. "Con la pandemia, hay muchas personas interesadas en reformar las casas que habitualmente solo usan en verano para convertirlas en residencias, si no habituales al menos si en viviendas con mucho más uso del que venían dándole hasta ahora", añade Santiago Valenciano

Santiago Valenciano se hizo autónomo en 2007, pero fue en 2012 cuando se afincó en Muriel con su empresa ISAN ELECTRICIDAD. Ya había trabajado anteriormente en la comarca, pero con su empadronamiento en Muriel, se convirtió en el primer trabajador con domicilio social en el pueblo, después de muchos años.

Hasta entonces no había ningún electricista acreditado en decenas de kilómetros a la redonda. Los vecinos se arreglaban como podían. Con su llegada, se abrían las puertas a nuevas oportunidades en el entorno rural, tanto para Santiago como para los habitantes de la Sierra Norte, que por fin podían contar con un profesional cercano que diera cobertura a sus necesidades.

A Santiago no le falta trabajo. Presta servicio a quien lo necesita, por lejos que se encuentre el lugar. Sus mejores clientes son los ayuntamientos de Tamajón y Cogolludo. Para atender a los particulares, dada la dispersión geográfica de la provincia y su escasa población, realiza largos desplazamientos a decenas de pueblos. Nunca deja a un cliente sin atender, por pequeño que sea el encargo. "Lo importante no es la factura, sino prestar servicio a quien lo necesita", afirma Santiago. Según el emprendedor, el factor clave de su éxito profesional "es crear un círculo de negocio basado en la confianza y en la cercanía". Así, con sus clientes asiduos, ya mantiene una relación de amistad. Pero también hay otro mercado, el de los fines de semana, personas a las que les presta el mismo servicio, pero de una manera mucho más puntual.

En un oficio como el de Santiago la profesionalidad y el buen hacer son imprescindibles. Los riesgos que supone trabajar con electricidad hacen necesario estar avalado por la acreditación oficial para ofrecer todas las garantías. "Es necesario hacer las cosas bien y mantener los precios estables. En las zonas rurales, el boca a boca es lo más importante. Si los clientes están satisfechos con tu trabajo, ellos se convierten en tu mejor aval y herramienta publicitaria" comenta. Otros electricistas llegan a cobrar hasta 90 euros sólo por el desplazamiento. "Yo no lo hago, por esa relación de cercanía de la que hablo", sigue.

ISAN Electricidad empezó ofreciendo servicios de electricidad en grado medio. Con el tiempo, Santiago ha ido ampliando el negocio. Ahora instala placas solares, aerotermia e incluso lleva a cabo pequeños trabajos de fontanería y albañilería. Su especialización ha llegado a tal punto que, a día de hoy, trabaja en las instalaciones de edificios enteros. Este crecimiento se debe en gran medida a su formalidad. Le gusta cumplir con las expectativas del cliente, y siempre respeta el precio marcado. Ahora, oferta un servicio integral de reformas.

Actualmente, la empresa de Santiago da empleo directo, además de a él mismo, a un empleado, aunque su relación laboral es eventual debido a la fluctuación del trabajo y sus grandes oscilaciones en invierno y verano. Además, Santiago trabaja mediante subcontratas con otros profesionales para poder ofrecer ese servicio integral especializado, de calidad y con todas las garantías que a él le gusta prestar en todos sus trabajos.

Durante los meses de invierno, aunque su residencia sigue estando en Muriel, debido a la despoblación que sufre la zona de la Sierra Norte de Guadalajara, la mayor parte de los días desarrolla su jornada laboral en la capital de la provincia.

Gracias a la ayuda del grupo de desarrollo local ADEL Sierra Norte, ISAN Electricidad tiene su centro de trabajo en Muriel, en una nave que, aun no siendo un centro de venta, abastece a los vecinos que necesitan materiales, de manera que les evita desplazarse hasta Guadalajara.

Santiago, que ha vivido en Madrid y Guadalajara, reconoce que el cambio de la ciudad al pueblo hay que tenerlo claro y que al principio se hace duro. “La tranquilidad y la calidad de vida que ofrecen los pueblos no se encuentra en las ciudades. Es cierto que las zonas rurales tienen algunas carencias que se podrían cubrir y desarrollar con ayuda de las administraciones. La labor de grupos de acción local como ADEL es importante, pero creo que se debería hacer un esfuerzo por dar facilidades a los jóvenes que quieran instalarse en estas zonas y apoyar sus iniciativas” opina Santiago, que aporta algunas ideas. “Una cuota súper-reducida de autónomo, facilitar la creación de naves o locales donde se puedan instalar las personas que quieran desarrollar su oficio en las zonas rurales o la creación de minipolígonos industriales, respetando el medio natural, serían iniciativas que las administraciones tendrían que valorar si se quiere lograr que la gente vuelva a los pueblos y pueda ejercer una profesión que les permita vivir de su propio trabajo”, señala.

En cuanto al despliegue de internet, un tema del que tanto se está hablando en este tiempo de pandemia y distanciamiento social, parece viable que muchos profesionales puedan afincarse en los pueblos, siempre que tengan la oportunidad de teletrabajar. En este sentido, Santiago afirma que querer es poder. Cuando él llegó a Muriel, la cobertura era muy escasa, así que, optó por la instalación en su tejado de una antena particular de 4G que recibe la señal vía satélite y que le ofrece una velocidad de 20 Megas. “Si las administraciones dotaran de cobertura a muchos pueblos, las oportunidades de volver a fijar población en estos entornos se multiplicarían, como se está demostrando en los últimos meses. La gente de la ciudad quiere volver al pueblo, pero necesita la cobertura suficiente como para poder trabajar on-line”.

Con la pandemia, Santiago no ha dejado de trabajar nada más que los quince días de cierre obligatorio, y ha cumplido con sus compromisos, a pesar de que sus clientes no estaban en sus casas. Confían tanto en él, que le entregan las llaves de sus viviendas.

Santiago afirma que, a pesar de haber invertido poco dinero en publicidad, no le falta el trabajo. Su seriedad, puntualidad, responsabilidad y profesionalidad hablan por él.

Santiago percibe que la pandemia ha despertado en muchas personas ganas de invertir en su segunda vivienda, por lo que esta situación puede convertirse en una oportunidad para la Sierra Norte de Guadalajara, que está casi tan cerca de la capital alcarreña como de la Comunidad de Madrid. “Hay muchas personas interesadas en reformar las casas que habitualmente solo usan en verano para convertirlas en residencias si no habituales al menos si en viviendas con mucho más uso del que venían dándole hasta ahora”, comenta Santiago. El emprendedor estima que la tendencia va a cambiar. “La gente se ha dado cuenta durante el confinamiento que un piso de 55 metros cuadrados no es suficiente para vivir de manera sana. Se han dado cuenta del valor que tiene tanto el espacio de la vivienda como la posibilidad de disfrutar el aire libre y el entorno natural”, estima.

De la vida en Muriel, lo que más le gusta es la tranquilidad, el entorno, el río y el pantano, que le permiten desconectar del trabajo nada más llegar a casa.

Datos de contacto:

Javier Bravo
606411053

Nota de prensa publicada en: [Muriel-Tamajón-Guadalajara](#)

Categorías: [Castilla La Mancha](#) [Emprendedores](#) [Construcción y Materiales](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>