



Probablemente tienes en mente montar una empresa, pero no tienes muy claro en qué sector ni qué clase de negocio. Aunque uno de los pilares principales del éxito está en la propia cabeza del emprendedor y en cómo diseña su negocio desde el principio, para muchos empresarios en potencia nunca está de más pisar sobre seguro. Hemos hablado con expertos en creación de empresas y con empresarios para analizar los sectores que ahora mismo están en auge en nuestro país y detectar las oportunidades de negocio con más posibilidades. Aprovecha las ventajas de entrar en mercados emergentes. Te contamos las experiencias de 35 negocios que ya lo han hecho.

Realizado por Rafael Galán

35

nuevos negocios para montar ahora

Expertos consultados:

José María Párraga, consultor de la Fundación Incyde del Consejo Superior de Cámaras de Comercio; Carlos Abella, presidente de SEGITUR; Enrique de Andrés, socio-director de la consultora Tatum; Laura Lamolla y Joan Riera, de ESADE - Entrepreneurship Center; Aitor Pérez, socio director de Gerokon; Ramón Gurriarán, director de la Escuela de Negocios San Pablo-CEU; Begoña Beviá, directora de proyectos del EOI y la red de cazadores de tendencias Springwise.

1

CONCILIACIÓN DE TRABAJO Y FAMILIA

El negocio de ser flexibles se abre paso en la empresa

El desarrollo de políticas de responsabilidad social pretende dar soluciones a los trabajadores para mejorar sus condiciones laborales. El problema es que muchas empresas no saben cómo. La consultoría tiene muchas posibilidades en este campo.

Por cada empleado hay 1,33 familiares mayores de 65 años; por cada dos empleados, hay un mayor dependiente; por cada dos, hay un hijo menor de 10 años; cada niño tiene 100 días anuales de vacaciones, frente a 23 de los padres; en una de cada mil familias se van a producir 0,69 ingresos hospitalarios al año; uno de cada 10 empleados formará una familia monoparental (hijo/hijos viviendo con un solo padre)... Estos son los resultados de un estudio llevado a cabo por la empresa consultora Más Vida Red en el que se analizan las situaciones más habituales que requieren conciliar la vida laboral y familiar en una empresa tipo.

Sin tiempo libre. La reciente puesta en marcha del *Plan Concilia* del Gobierno, dirigido al personal funcionario del Estado, ha reavivado las demandas de los trabajadores de la empresa privada. Reducciones de jornada retribuidas para atender a familiares enfermos, modificaciones de horarios para familias monoparentales, reducciones de jornada por hijos, flexibilización de horarios, excedencias para el cuidado de familiares dependientes... Estas soluciones se demandan también en la empresa privada.

Hay negocio. “En la actualidad, los directivos son conscientes de los beneficios que la conciliación aporta a su cuenta de resultados: una mayor productividad, mejora

el clima de trabajo y una fidelización del valor intelectual que conforma el capital humano de una compañía”, apunta **Begoña Beviá**, experta en creación de empresas de EOI. El problema reside en que no saben cómo dar forma a la conciliación. Así, en los últimos años están surgiendo consultoras y auditoras especializadas en nuevos modelos de gestión de Recursos Humanos, y todavía queda terreno en este campo, sobre todo enfocado hacia la pequeña y mediana empresa: acuerdos salariales, fomento del teletrabajo, guarderías para los hijos de empleados, flexibilidad adecuada de la jornada laboral, formación del personal, traslado, comidas o servicio médico.

“En un principio, la oferta en este sector se había centrado en las soluciones, no en buscar soluciones, que es donde está creciendo el negocio”, matiza Beviá. No obstante, señala, dentro de este sector, continúa habiendo negocio para las guarderías en empresas, sobre todo, en parques y polígonos empresariales.

2

BIOTECNOLOGÍA

Innovar en alimentos y medicinas

La biotecnología en el campo de la alimentación y de la salud ofrece oportunidades a pequeñas empresas españolas. Las perspectivas de crecimiento para los próximos seis años son más que optimistas.

El crecimiento estimado de la facturación de las empresas de biotecnología en Europa, según un estudio de Deutsche Bank, es de un 20% anual hasta 2013. Las compañías más beneficiadas por este fenómeno serán las relacionadas con la sanidad, principalmente en los países desarrollados, en los que la edad media seguirá aumentando y aumentarán los gastos en los sistemas de salud.

El ejemplo andaluz. Los sectores de la salud

y la alimentación son los que han abierto la puerta de este mercado a las empresas españolas y las que más oportunidades ofrecen. “Desde conseguir innovar en el campo de la alimentación hasta trabajar con genética”, apunta **Joan Riera**, experto en creación de empresas de Esade. Andalucía, por ejemplo, ha duplicado en los últimos cinco años el número de empresas biotecnológicas con actividad en su territorio, pasando de 30 en el año 2000 a 55 en 2005.



Optimiza

Plantillas motivadas, clientes satisfechos



Gloria Llätser es la gerente de la empresa Optimiza.

Gloria Llätser fue cocinera antes que fraile. Sufrió primero las dificultades de conciliar la vida laboral y familiar antes de poner en marcha una consultoría para solucionar este problema en las empresas. El equipo gestor y consultor está formado por profesionales con una dilatada experiencia empresarial en responsabilidad social, igualdad de oportunidades, conciliación de la vida personal y laboral, diversidad y desde diferentes aproximaciones: la consultoría y el asesoramiento, la comunicación y la sensibilización, la formación y la implantación de modelos de gestión. "La formación continua de todo el personal de la organización es un elemento indispensable para poder ofrecer un nivel de calidad en todos los proyectos y mantener un nivel de innovación", añade Llätser.

3 TELEFONÍA MÓVIL

Aliado de la familia y la publicidad

Las últimas tecnologías móviles, terminales más sofisticados, contenidos y publicidad están generando nuevos negocios.

Un reciente estudio de la compañía Ericsson apunta, respecto al potencial de los nuevos servicios móviles, que el 17% de los usuarios españoles utilizará al menos una vez por semana la vídeo-telefonía, algo posible con la telefonía móvil de tercera generación (3G), y uno de cada 10 usuarios espera utilizar con la misma frecuencia la televisión por móvil, en tanto que el 8% descargará música en sus terminales todas las semanas.

Estos datos avalan la creación de nuevas empresas en nuestro país dedicadas tanto al desarrollo de nuevas tecnologías para móviles, como para la creación de nuevos contenidos para Internet y televisión móvil.

Según los expertos, las mayores oportunidades se encuentran, además, en el desarrollo de los contenidos para las nuevas generaciones de telefonía, en la interconexión de distintos dispositivos móviles y, por último, en la publicidad a través de teléfonos móviles (desde tecnología hasta agencias de publicidad especializadas).



NTEC

Móviles para todos

NTEC es una empresa familiar, localizada en el Parque Científico y Tecnológico de Albacete. Desarrolla terminales móviles y servicios orientados a los niños y a los ancianos, enfermos y discapacitados de cada hogar, lo que ellos denominan *mobile family*. Según Juan Noguera, responsable comercial, "nuestros productos y servicios responden a las necesidades reales de comunicación móvil de las familias de hoy, integrando sistemas que aportan fiabilidad, seguridad, control total y facilidad de uso y hacen accesible la telefonía móvil para todos".



NTEC desarrolla tecnología móvil enfocada a los dependientes.

4 ENERGÍAS RENOVABLES

El emergente negocio de las 'hermanas menores'

En 2010 las energías renovables deberán cubrir el 12% del consumo de energía primaria de España y el 29,4% de la generación eléctrica. La energía eólica y la solar dejan paso a negocios más pequeños en el campo de la biomasa o la geotermia.

La energía renovable, y la eólica en particular, se han convertido gracias a las ayudas públicas a su implantación, a las exigencias del Protocolo de Kioto y de la UE sobre emisiones contaminantes, en un mercado atractivo.

Sin embargo, las oportunidades de negocio no se encuentran en la energía eólica, más

desarrollada, o en la solar, donde todavía hay sitio para nuevas empresas especializadas, sino en las 'hermanas menores' de las renovables, energías como la biomasa o la geotermia, o incluso, como está ocurriendo en Cataluña, con la recuperación del agua pluvial, para la que ya hay varios proyectos empresariales en marcha.

Potencial público. Este mercado tiene un fuerte potencial de crecimiento, entre otros, por la iniciativa pública, no sólo nacional, también regional y local. Algunas comunidades autónomas ofrecen ayudas para la promoción de energías renovables, cofinanciadas por fondos de la UE.

La entrada en vigor del Código Técnico de la Edificación, además, exige una mayor calidad de la edificación, así como unas exigencias mínimas en materia de ahorro de energía. Las empresas que pongan en contacto demanda y oferta en este campo, apunta Joan Riera, experto en creación de empresas de Esade, cuentan con oportunidades de negocio ahora mismo.

5 ASESORAMIENTO AMBIENTAL

Ahorran y piensan en verde

Desde auditorías sobre hábitos de consumo, hasta la recomendación de dispositivos para reducir el consumo y promover la autogestión, pasando por ofertas de ocio ecológico y talleres, distintas empresas desarrollan el negocio de asesoramiento ambiental.

Las grandes ya han visto negocio. La compañía Factorenergía, por ejemplo, participada por Iberdrola y dedicada a la comercialización de energía eléctrica en el mercado liberalizado, ha abierto una nueva línea de negocio para ofrecer servicios de auditoría a empresas en materia de calidad del suministro, eficiencia energética y medio ambiente.

Más y menos sofisticado. En materia de eficiencia y ahorro energético, distintas empresas están comenzando a realizar auditorías sobre hábitos de consumo, consejos para la compra de dispositivos que ayuden en la reducción del consumo, así como a implantar sistemas de gestión ambiental centrados en asesorar y facilitar a la empresa el cumplimiento de la normativa medio-

ambiental. Los expertos proponen en este terreno segmentar la oferta y concentrarse, por ejemplo en pequeñas y medianas empresas. También hay una demanda creciente, según los expertos, en materia de formación y de ocio vinculados al medio ambiente. "Se está dando mucha importancia a los cambios producidos en el medio ambiente, y se intenta solucionar la problemática medioambiental, empezando por algo tan imprescindible como es la educación", apunta Begoña Beviá, directora de proyectos del EOI. Desde actividades extraescolares para colegios y formación de profesorado, pasando por encuestas de hábitos, hasta el diseño de recorridos 'verdes' para explicar el patrimonio ecológico, distintas empresas están encontrando su hueco.



Gema Pascual (izda.) y Rebeca Martín son socias fundadoras de Ecolid.



Manuel Vinyals (izda.) y Antoni Barón son dos de los socios de Geòtics.

Geòtics

Viaje al centro de la Tierra

“A principios de 2001 decidimos emprender la aplicación de la geotermia solar para la climatización integral de los edificios”, explica Antoni Barón, uno de los fundadores junto a Bartomeu Casals y Manuel Vinyals. “Una parte importante de la energía proveniente del Sol es absorbida por la corteza terrestre en forma de calor. La masa de la Tierra hace que la temperatura del suelo, a partir de unos cinco metros de profundidad, permanezca prácticamente constante

durante todo el año; esta temperatura varía según las características del terreno y la radiación solar propia de la región”, apunta Barón. La empresa ha patentado el Geopanel, que es un colector geotérmico muy fácil de instalar y con un rendimiento semejante a los pozos geotérmicos. Su simplicidad y eficiencia ayudarán al crecimiento del número de instalaciones. Durante tres años la empresa ha realizado más de 100 instalaciones en España.

Ecolid

Rutas, cursos y subvenciones ecológicas

Ecolid es una asesoría ambiental de Valladolid que organiza cursos y rutas ecológicas y gestiona la tramitación de subvenciones y ayudas relacionadas con esta materia. “La elección de crear una empresa de Educación Ambiental radica en la importancia que tiene para nosotras el cuidado y respeto por el medio ambiente, la necesidad de transmitirlo y nuestra sólida vocación docente”, explica Gema Pascual, una de las dos socias. “Intentamos conjugar la educación con el medio ambiente y el ocio, por eso se nos ocurrió que el diseño de rutas ecológicas, sin necesidad de ir acompañados de un monitor, podía resultar atractivo y rentable para los posibles clientes; además de ser un servicio novedoso y complementario”, añade Rebeca Martín, el otro 50% de Ecolid.

6 RESTAURACIÓN

Cocineros de cuatro brazos

El ‘catering’ específico ‘de autor’ para hoteles, y para algunos restaurantes, gana terreno. Como también lo está ganando la industria de la comida preparada, después de la conquista de supermercados e hipermercados.

Crece la demanda de una cocina de autor a unos precios asequibles. José María Párraga, consultor de la Fundación Incyde, señala que este es un sector en crecimiento con un fuerte potencial de la mano de la industria de los platos preparados, “pero también de cualquier tipo de servicios que solucionen la mano de obra en la cocina en las empresas que proliferan en el sector de la restauración”.

Servicio de habitaciones. Un ejemplo es la solución ideada por una empresa de Barcelona, Food&Mambo, cocinada en los fogones de Esade, que permite que todos los hoteles puedan ofrecer un servicio de habitaciones las 24 horas del día sin un cocinero de guardia ni la necesidad de tener la cocina abierta. “Se trabaja para facilitar el trabajo a

los restauradores. El personal sólo tiene que calentar los platos en el microondas, lo que representa un ahorro importante de tiempo y de personal de cocina”, explica Óscar Alsina, el emprendedor que tuvo la idea.

Las mayores y más destacadas innovaciones de la industria alimentaria española van dirigidas hacia los platos preparados y los derivados lácteos, según una encuesta realizada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Los hoteles, según Párraga, son un nuevo objetivo para ese sector. El imparable aumento de oferta hotelera –un 3,7% anual– ha incidido de forma negativa en la rentabilidad de los establecimientos en los últimos cinco años. “Cualquier elemento que suponga un ahorro de costes será positivo”, matiza Párraga.

7 DOMÓTICA

Menos tecnología, pero más práctica

La desaceleración del mercado inmobiliario está dando a la domótica el impulso necesario. El desarrollo de servicios asistenciales, el ahorro energético y los locales comerciales son nichos de este mercado.

Hasta ahora, el mercado, estrechamente ligado al ámbito de la construcción, poco amigo de las nuevas tecnologías, no había acompañado a la oferta domótica. “El boom de la construcción ha repercutido de forma muy perjudicial en la domótica, ya que las ventas, en su mayoría, se han llevado a cabo sobre plano, con lo que el promotor no ha necesitado incorporar más valor a la vivienda para diferenciarse de la competencia”, explica un reciente informe el Centro Europeo de Innovación de Empresas de Navarra sobre domótica. Ahora eso ha cambiado.

Desarrollo racional. El mercado está creciendo de la mano de la ralentización (moderada) del sector inmobiliario, que comienza a tener que recurrir a la diferenciación para vender algunas promociones, pero también se está beneficiando del fuerte impulso que están dando los servicios asistenciales a domicilio que, en muchos casos, requieren de soluciones tecnológicas a medida –por ejemplo, ancianos y discapacitados físicos que no pueden o no quieren permitirse residencias o atención personal las 24 horas del día, pero que necesitan estar controlados.

Si a eso se le suma que, finalmente, el sector está escuchando a los clientes y a sus necesidades reales, principalmente en lo que se refiere al ahorro de energía en los hogares, en lugar de ofrecer paquetes con un alarde de despliegue tecnológico poco práctico. La domótica ha encontrado en la accesibilidad y el ahorro energético nichos con futuro. Que la domótica tiene cada vez más oportunidades reales lo demuestra que en el mes de abril de este año se hayan entregado, en Durango, Bilbao, las llaves de la primera promoción de viviendas de Protección Oficial en España con soluciones domóticas incorporadas.

Oportunidades. Las principales oportunidades de negocio están dirigidas, además de hacia nuevas soluciones domóticas

(desde integración de dispositivos hacia nuevos productos), hacia empresas que se especialicen en la instalación de este tipo de tecnologías en el hogar (en el sector, según los expertos, se exige una mayor especialización), hacia la distribución comercial de productos que pongan en contacto a constructoras y empresas de ingeniería, y en la utilización de la tecnología para efectuar un seguimiento de ancianos y discapacitados en su propio domicilio –por ejemplo sensores que faciliten la hospitalización domiciliaria integrados con la telefonía móvil y con aparatos de televisión.

Otro campo con posibilidades, como apunta José María Párraga, consultor de la Fundación Incyde del CSC, es el de los locales comerciales: ¿por qué sólo casas inteligentes? La oferta es muy reducida.



Alfonso Mielgo, fundador de la empresa de reciclaje Bionorte.



De izda a dcha, Josep Bordonau y Josep Blanch, dos de los fundadores.

SVI

Un paso por delante de la demanda

SVI (Sistemas para Viviendas Inteligentes) es una empresa de Barcelona de ingeniería especializada en los campos de la domótica, edificios inteligentes, teleasistencia, seguridad y nuevas fuentes de energía. “Las aplicaciones domóticas van dirigidas no sólo hacia viviendas, sino también a comercios, industrias, granjas, instalaciones de servicios y, en general, en cualquier tipo de edificaciones”, explica Josep Blanch, uno de los cuatro socios fundadores. Ahora han desarrollado aplicaciones propias para servicios de teleasistencia para mayores y personas dependientes, un sector en fuerte crecimiento.



8

MEDIO AMBIENTE

Eliminación de residuos y reciclaje

Bionorte

De la sartén al depósito

Una noticia sobre una planta de reciclaje japonesa le dio la idea a Alfonso Mielgo de poner en marcha un negocio de reciclaje de aceite y producción de biodiésel. En 2003, después de desarrollar una tecnología propia, ya estaba funcionando. Un año después el Gobierno adaptaba una directiva europea que obligaba a conceder una exención del impuesto de hidrocarburos al biodiésel.

“Comenzábamos en un sector que no existía, con todos los obstáculos, pero también con la posibilidad de ir abriendo mercado. Ahora hay más posibilidades en el sector”, apunta.

Desde el aceite con el que se cocina hasta el teléfono móvil, la eliminación de residuos y el reciclaje son mercados emergentes. El biodiésel, sustituto del diesel convencional, y el reciclaje de aparatos eléctricos y electrónicos concentran oportunidades.

En nuestro país se generan entre 100.000 y 160.000 toneladas de basura electrónica doméstica al año, cifras a las que hay que sumar las 40.000 toneladas de residuos del sector de la electrónica, la industria y los establecimientos comerciales. De momento, Cataluña, Madrid y el País Vasco están a la cabeza en el reciclaje de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos. El negocio para las empresas que ya funcionan está en el precio que pagan los fabricantes de aparatos eléctricos y electrónicos por la gestión de residuos y en la venta de los materiales que resultan del reciclado. La entrada en vigor en 2005 de la

directiva europea WEEE sobre Eliminación de Residuos Eléctricos y Electrónicos, que obliga a las empresas a ocuparse de sus residuos, ha dado un impulso a este sector. **Futuro para el biodiésel.** El biodiésel se fabrica a partir de aceites vegetales usados o vírgenes, aunque en España se hace casi siempre con aceite doméstico usado. Para recuperar este aceite existe un sistema de recogida que trabaja con los principales consumidores de este producto: hoteles, empresas de *catering*, cocinas industriales u hospitales. En Murcia y en la Comunidad Valenciana hay varios proyectos de empresas a punto de arrancar.

9

SANITARIO

Tecnologías a la puerta del quirófano

Al sector de la salud le ocurre, más o menos, lo mismo que al sector legal: las nuevas tecnologías están comenzando a hacerse un hueco en su mercado para facilitar trámites administrativos y ahorrar tiempo a médicos y pacientes.

El Ministerio de Sanidad acaba de anunciar una inversión de 140 millones de euros, para mejorar la atención sanitaria del Sistema Nacional de Salud mediante nuevas tecnologías, garantizando la movilidad geográfica. Asimismo, está trabajando para homogeneizar los datos del Sistema Nacional de Salud a nivel estatal. En una primera fase está previsto que para comienzos de 2008 estén funcionando ya la tarjeta sanitaria, la historia clínica

electrónica, la e-receta, la cita médica por Internet o la telemedicina.

Muchas empresas se han creado para dar servicio a la Administración. En esta misma línea en el sector privado se abren, según los expertos, una larga lista de posibilidades.

Oportunidades. Las empresas que están surgiendo en este mercado están sofisticando de momento las soluciones domésticas para pacientes. Los expertos ven oportunidades, por ejemplo, en el desa-

rollo de dispositivos en quirófanos para eliminar cables, en el que ya han comenzado a trabajar algunas empresas, y en la informatización de la gestión de información, desde radiografías hasta historiales clínicos, pasando por la monitorización a distancia de pacientes. Uno de los pioneros en el historial clínico electrónico, el primer paso que se ha dado en la 'informatización' de este sector, ha sido la compañía madrileña Medictyon.



Jaime O'Connor, fundador de Porteros Express.

10

SERVICIOS A URBANIZACIONES

Profesionalizar paquetes de servicios

Con 8.000 urbanizaciones a la vista en toda España, cuyas obras concluirán en los próximos tres años, el de servicios residenciales para edificios continúa constituyendo un sector con posibilidades

PORTEROS EXPRESS

Aquí sí hay quien viva

Jaime O'Connor, fundador de Porteros Express, que ofrece servicios integrados de conserjería, jardinería, mantenimiento de piscinas y limpieza, vio clara la oportunidad. "La ventaja de ofrecer un servicio integral es la posibilidad de obtener descuentos en cada servicio, además de tener una sola factura y interlocutor con la empresa de servicios", explica.

En los últimos años está creciendo el número de empresas dedicadas a servicios de conserjería-portería, de limpieza de interiores, mantenimiento de jardines y obras de jardinería. Muchos nuevos empresarios se han dado cuenta de sus posibilidades de crecimiento. "Además se trata de un sector de servicios muy atomizado, vinculado en la mayoría de los casos a las recomendaciones de los administradores de las comunidades, que en lugar de elegir paquetes de servicios, suelen recurrir a distintas empresas", apunta Begoña Beviá.

Las empresas que surgen, agrupando toda la oferta de servicios, "permiten un ahorro de costes (al contratar globalmente, se producen economías de escala), una mejor calidad de los servicios, ya que existe una visión única de las necesidades y problemas y se pueden abordar de forma complementaria, y, sobre todo, un mejor control de los servicios, puesto que la coordinación de los distintos servicios, bajo una sola dirección, permite, no sólo su mejor control, sino también mayor rapidez de respuesta a las posibles reclamaciones", añade.

11

INTERNET

La Red recupera la confianza

Comunidades virtuales y 'weblogs' están cambiando la forma de entender Internet como negocio. Las empresas se están adaptando y aprovechando las nuevas oportunidades que ofrece la Red.

Laura Lamolla, profesora de *entrepreneurship* y creación de empresas de Esade, señala Internet como uno de los mercados en auge. "Las empresas han aprendido la lección tras el boom de finales de los noventa y plantean proyectos más sensatos, más especializados y centrados en nichos concretos", argumenta. El comercio electrónico se está llevando la mejor parte. "Viajes, activos financieros, informática, coches, venta de entradas, etc. En general funcionarán todas las vías de venta de productos que por su naturaleza sean susceptibles de ser comprados por Internet.

Más seguridad. Hasta ahora una de las principales preocupaciones era la seguridad, un aspecto en el que se ha avanzado. De hecho, cerca de 5,8 millones de personas accedieron a los portales financieros entre los meses de noviembre de 2005 y enero de 2006, lo que supone un incremento del 54% con respecto al mismo periodo del año anterior, según Nielsen/NetRatings.

Según José María Párraga, consultor de la Fundación Incyde, muchas empresas están teniendo oportunidades ahora en nuevos servicios de *hosting* y *housing*, aplicaciones de gestión y formación a distancia. Por



último, nuevas tendencias en la Red, como el *weblogging* o las comunidades virtuales, están sirviendo a muchas empresas como punto de partida para delimitar proyectos o para promocionar servicios en Internet.

12

SOFTWARE

Mucho más que Internet

La industria del 'software' en España está asistiendo a un paulatino crecimiento apoyada por la Administración que en los próximos tres años invertirá más de 9,6 millones de euros en subvenciones

En 2004 el sector del *software* en España alcanzó una producción de más de 1.762 millones de euros y una facturación interior superior a los 1.360 millones de euros. Para 2005, la estimación de crecimiento rondó el 9%, un porcentaje que también se aventura para 2006. Las empresas están desarrollando, y son pioneras, en *software* para la gestión de grandes procesos, seguridad y emergencias.

Modelo americano. El Ministerio de Industria ha convocado ayudas para el período 2006-2008 suman una cuantía de 9,64 millones de euros en subvenciones y 28 millones

de euros en préstamos. Básicamente, según los expertos, se quiere repetir una situación similar a la estadounidense con las tecnologías, en las que la Administración es uno de los principales clientes de estas empresas. De hecho, el impulso a la e-Administración en España deja la puerta abierta a nuevos negocios dispuestos a solucionar trámites burocráticos. El Gobierno presentará la futura Ley de Administración Electrónica antes de septiembre. De momento, una de cada cuatro declaraciones de impuestos se presentará este año por vía telemática, según la Agencia Tributaria.

Juan Luengo (izda.) y Rodrigo Olalla, de Soluciones Antropométricas.

SOLUCIONES ANTROPOMÉTRICAS

Cuestión de tallas...

La idea de su negocio surgió mientras Juan Luengo y Rodrigo Olalla realizaban una tesis doctoral. "Necesitábamos datos antropométricos de referencia y de control. Se nos ocurrió generar nuestras propias bases de datos, las cuales podrían tener posteriormente una salida comercial para la solución de problemas de diseño", comenta Luengo.

MEETING PARK

Tablón de anuncios

MeetingPark.com nació en noviembre de 2004 con el objetivo de ser un portal de Internet dedicado exclusivamente a la intermediación de intercambios por el potencial de negocio que esta prestación puede ofrecer en Internet y la escasa oferta existente. "Con el tiempo se tomó la decisión de entrar también en la intermediación de la compra/venta debido al éxito que este tipo de negocio tiene en el mercado y a la oportunidad de sinergias de intercambio y compra-venta", matiza Albert Castells, fundador de la empresa junto con Josep Pons, José López y Raimundo Alonso.

Meeting Park, es un portal de Internet fundado por Josep Pons, Albert Castells, Joan Castells, Raimundo Alonso y José López, de izda. a dcha.

13

AUDIOVISUAL

Cómo aprovechar el filón de la TDT

El desarrollo de la Televisión Digital Terrestre trae de la mano el nacimiento de nuevos negocios

Ya hay más de 7,5 millones de ciudadanos, que ven los canales de la TDT, y otros 6 millones, que tendrían acceso a estos canales si compraran un descodificador. Las empresas con más oportunidades, apunta Joan Riera, son las que se dedican al desarrollo de servicios interactivos, así como para empresas que desarrollen *software* especializado y para los que opten por la comercialización de software y tecnología extranjera. También se están haciendo un hueco las consultoras que ofrecen asesoramiento y asistencia técnica a las televisiones.

14 CONSULTORÍA Y SERVICIOS LINGÜÍSTICOS

Dentro y fuera de España

De forma paralela a la salida al exterior de las empresas españolas, las empresas de traducción e interpretación están experimentando un importante desarrollo en nuestro país. En España, además, las empresas se preocupan por explicarse mejor... al menos por escrito.

En el mercado actual, las empresas están aprendiendo a valorar la importancia de disponer de servicios de traducción de calidad”, apunta Begoña Beviá. “Es importante seleccionar proveedores de servicios de traducción que dispongan de la mayor adaptación cultural y lingüística, así como de un conocimiento *in situ* de las culturas regionales, y esto sólo lo pueden aportar empresas establecidas en varios países, y que cuenten con profesionales de diversas culturas”, añade. En el

campo del aprendizaje de idiomas, todavía nos queda bastante camino por recorrer si queremos ponernos a la altura de otros países europeos, consideran los expertos.

“Los escritos de la Administración, los artículos en prensa, los currículos, las etiquetas de productos de alimentación, los textos internos de las empresas, las conferencias, los manuales de instalación o montaje, etc., a menudo están necesitados, de pasar por las manos de una persona que ayude a evitar esos errores que tanto dañan



Iván García, socio de la consultora lingüística Comunico.

nuestra imagen y a adecuar el tono y el estilo al lector al que aquellos se dirigen”, apunta Iván García, socio de la consultoría lingüística Comunico.

15 ADOPCIONES INTERNACIONALES

Asesoramiento y seguimiento durante toda la vida

Los servicios de atención a las familias se están extendiendo a la postadopción, consolidando las oportunidades de negocio.

En ocho años han llegado 24.042 niños. España es ahora el segundo país del mundo en adopciones internacionales, sólo superado por los EE UU. De ahí la necesidad de ofrecer atención personalizada que ayuden a dar respuesta a los problemas cotidianos que surgen con la llegada de una nueva persona a la familia, una ayuda que se inicia en el momento en que solicitan la adopción, y que hasta ahora se extendía sólo hasta el segundo año de convivencia. Además, en breve muchas de ellas tendrán que hacer frente a adolescentes, una etapa de la vida ya de por sí difícil.



Euric Serò, creador de la empresa CRIA.

CRIA

Preparándose para los ‘nuevos’ adolescentes

CRIA (Centre de Recursos per a la Infància i l'Adopció) es un centro dedicado a promover el bienestar de las familias adoptivas, en las diversas etapas de su vida, que ha nacido en una de las regiones europeas que más adopciones realiza: Cataluña. “El objetivo es atender cada caso de forma adecuada”, comenta Euric Serò, socio de la empresa. La prolongación de la postadopción más allá del primer año hasta la edad adulta fue el nicho de mercado que encontraron.

16 AGRICULTURA ORGANICA

Communico

El valor de las palabras

Communico es una consultoría lingüística valenciana especializada en trabajos en lengua española. Además de ofrecer servicios de corrección y asesoramiento lingüístico, proporciona a sus clientes otros servicios afines como traducción, diseño gráfico, maquetación e impresión. Actualmente colabora con la Universitat de València, el IVAM, la UOC, las editoriales valencianas ECIR, Brosquil o Tàndem, así como con otras muchas empresas y particulares. Por otra parte, lleva a cabo un proyecto editorial propio, la revista de arte *Recrea*, una publicación de carácter gratuito que presenta una selección de galerías y espacios de arte de la ciudad de Valencia. "Este concepto, todavía poco común aquí, es muy valorado en países como EE UU", explica Iván García, uno de los emprendedores. "Si la imagen cuenta, mucho más una palabra oportuna y sobre todo correcta", añade.

Comer sano y barato

El mercado de la agricultura ecológica está comenzando a vencer el desconocimiento y los recelos de los consumidores con la proliferación de nuevas propuestas, desde restaurantes de alimentos orgánicos hasta pequeñas cadenas de supermercados ecológicos.

La mayoría de establecimientos de alimentación, en torno a un 75%, asegura que no vende este tipo de productos porque no hay demanda. Pero un 80% de esos mismos establecimientos considera que este mercado está comenzando a crecer y crecerá aún más en los próximos años. Tanto el desconocimiento, como la distribución y el precio se pueden corregir y, de hecho, se están corrigiendo dando lugar a un incipiente mercado, que ya está arrancando. **Crecimiento mundial.** Según el informe *El Mundo de la Agricultura Orgánica, Estadísticas y Tendencias 2005*, de la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM), la agricultura ecológica creció un 8% en todo el mundo en 2005 y alcanzó los 26 millones de hectáreas cultivadas. Aunque Australia es el

país con mayor superficie de producción ecológica, con 11,3 millones de hectáreas, seguido de Argentina (2,8) e Italia (más de un millón), son Austria, Suiza y los países escandinavos los que más terrenos dedican a estas producciones en relación a su superficie total de cultivos. En España, según los datos del MAPA, este tipo de producción también ha experimentado en los últimos años un auge espectacular, al pasar de las 380.920 hectáreas en 2000 a más de 733.180 hectáreas en 2004. Andalucía es la comunidad que más superficie dedica a este método cultivo. Sus 326.670 hectáreas suponen el 45% del total nacional.

La mayor parte de la superficie ecológica nacional corresponde a aceite de oliva y a cereales y leguminosas, y en menor medida también aparecen los frutos secos o la vid.



Carlos Torrecilla es uno de los socios de los supermercados Veritas.

Supermercados Veritas

Ecológico, que no vegetariano

La idea de los supermercados Veritas surgió de un proyecto académico de fin de carrera. Carlos Torrecilla y Silvio Elías habían viajado y comprobado cómo en el resto de Europa la alimentación ecológica era ya un sector en auge. ¿Por qué no en España? "Nos encontramos con tres problemas. Por un lado no había consumo... porque no había una oferta. Por otro, los productos que estaban en el mercado eran caros... por la falta de oferta. Y, por último, y

derivado de las dos anteriores, vimos que había una falta de demanda", recuerda Carlos Torrecilla. Tras el análisis, llegó la solución. Desde 2002, Veritas pone bajo un mismo techo el más amplio abanico de productos certificados, provenientes de agricultura y ganadería ecológicas. Estos productos son 100% naturales, libres de químicos, y respetan normas muy estrictas de producción y transformación. Actualmente Veritas cuenta con 10 tiendas y 4 restaurantes.

17 TURISMO

Superespecialistas

Agencias virtuales, ofertas desestacionalizadas, el turismo cultural... Todavía hay hueco.

En 2005, el gasto turístico superó en un 4,3% al del año precedente. Esto demuestra que el sector sigue vivo y que tiene posibilidades de crecimiento. La baza fundamental, según los expertos, estará en quienes adapten su oferta al nuevo perfil del turista. Las agencias virtuales y la especialización siguen siendo una apuesta segura. "No vale ser un operador genérico", apunta **Carlos Abella**, presidente de Segitur. Las ofertas desestacionalizadas son otra buena baza, así como buscar zonas alternativas de turismo, con el gancho, por ejemplo, de la gastronomía o de la cultura.



Efrén Martínez, gerente de Grupo Explora.

GRUPO EXPLORA

Emociones completas

Efrén Martínez montó su negocio sobre el deporte que más conocía, el 'rafting'. Después se fusionó con una empresa que organizaba actividades deportivas, culturales y naturaleza. La complementariedad de los dos negocios e Internet han sido fundamentales. "Nos hemos dado cuenta de que nuestra oferta se explica mejor en una web que por teléfono", reconoce.



José Luis Gosálbez, director general, con parte del equipo de E-contratos.

18 SERVICIOS ASISTENCIALES

Ofrecer servicios a las grandes

La Ley de Dependencia impulsa los negocios vinculados a personas mayores y discapacitados. Actualmente, 1.125.000 personas no pueden valerse por sí mismas. El sector tiende a la subcontratación.



Victoria Millán dirige Calor-Humano.

CALOR-HUMANO

Recuperar el contacto

Victoria Millán encontró en los ancianos solteros y viudos de Vigo un nicho en el que podía encontrarse a gusto ofreciendo desde servicios de ocio, atención, limpieza e, incluso (una novedad en el sector), de alimentación. Su empresa se ha encontrado con que las personas dependientes también demandan este tipo de servicios.

El grupo constituido por las españolas de 80 y más años se ha duplicado en sólo 20 años (entre 1970 y 1990) pasando de medio millón a más de 1,1 millones de personas. La evolución de la composición interna de la población mayor de 65 años muestra cómo en el año 2016 tres de cada diez personas mayores de 65 años superarán, a su vez, los 80. Tal y como se ha desarrollado el sector en los últimos años habrá suficientes camas. Lo que tendrá que incrementarse es el volumen de servicios. **Subcontratación en auge.** Las ayudas de la nueva Ley de Dependencia (una inversión de 12.638 millones de euros entre 2007 y

2015), recién aprobada, y la necesidad de las grandes empresas de subcontratar distintos servicios están cambiando el escenario. Montar una residencia no es negocio. Poner en marcha una ETT de personal para residencia sí. La clave, dice **Aitor Pérez**, consultor de Gerokon, estriba en ofrecer servicios a las empresas del sector, desde alimentación hasta personal. Según Pérez, también hay oportunidades en otro tipo de negocios dirigidos tanto a las personas dependientes como hacia sus familiares, que habitualmente son los encargados de ocuparse de ellos, y, además, los que tienen un mayor poder adquisitivo.

Togas 'virtuales'

E-CONTRATOS

Firmar virtualmente

Según José Luis Gosálbez, director general de E-contratos, la empresa arrancó primero especializándose en el sector de las Tecnologías de la Información. "Nuestro servicio más característico es la plataforma ARTE (Aseguramiento y Registro de Transacciones Electrónicas), un sistema que permite firmar contratos a distancia, a través de Internet, con total seguridad y confidencialidad", explica.

La llegada de nuevas tecnologías a sectores como el jurídico han abierto nuevos mercados. Firma electrónica, notarios que certifican por e-mail, o contratos cerrados a distancia con garantías...

Cada vez más emprendedores apuestan por usar la tecnología para facilitar los trámites administrativos. Para un particular, un servicio de este tipo puede resultar especialmente útil para, por ejemplo, solicitar altas o bajas en servicios de consumo, como el de telefonía e Internet, ahorrando tiempo y costes.

La tecnología ha llegado ya a un nivel en el que es sencillo plantear que se faciliten muchas tareas administrativas, pero hay que tener un punto de vista legal desde el primer momento, recomiendan los expertos. "Es importante tener claro que en este

tipo de servicios no se trata tanto de sustituir, como de hacer de intermediarios, facilitando gestiones, ahorrando tiempo y manejando más fácilmente la información", advierte Joan Riera, experto en creación de empresas de Esade.

"Es un sector tradicional, muy regulado y con una aversión al riesgo y al cambio importantes; sin embargo, la irrupción de las tecnologías ha comportado mejoras drásticas para nuestra forma de trabajar y creemos que puede coadyuvar a la definitiva adaptación de la profesión al nuevo contexto global", continúa Riera.



Garikoitz Lerma, uno de los fundadores, junto al equipo de Focus On Emotions

FOCUS ON EMOTIONS

Mensajes en pantalla

Focus On Emotions es una alternativa a los medios tradicionales. "Somos una empresa de comunicación basada en las nuevas tecnologías de TV *narrowcasting*. Aportamos soluciones integrales en canales de TV corporativos, *in-store* y temáticos", explica Garikoitz Lerma, uno de sus fundadores.

20 COMUNICACIÓN Y MARKETING

Imagen a las nuevas tecnologías

El impulso del marketing interno, la comunicación de productos en punto de venta y el desarrollo de nuevas tecnologías dan paso a nuevas agencias de comunicación.

A igual que ha ocurrido con Internet, nuevas tecnologías como el *narrowcasting*, el *podcasting* o el *weblogging* están cambiando la forma que tienen de comunicarse las empresas con sus clientes y con sus propios empleados.

Consumidor final. Mientras las agencias de comunicación españolas 'tradicionales' están viviendo un proceso de fusiones y alianzas para ganar tamaño, están surgiendo pequeñas consultorías especializadas en nuevas tecnologías aplicadas a la comunicación y el marketing. "Las empresas tienen cada vez más necesidades de

comunicar en el punto de venta de una manera ágil dado el movimiento cada vez más rápido del mercado, y sobre todo segmentadas", apunta Garikoitz Lerma, fundador y director de Focus On Emotions.

Marketing de proximidad. Los expertos vaticinan que la comunicación y la publicidad a través del teléfono móvil son capaces de desplazar a la televisión. Las posibilidades que ofrece el móvil como medio para campañas publicitarias son el envío de mensajes, la navegación por Internet y el marketing de proximidad, que emplea tecnologías como el Bluetooth.

15 IDEAS INTERNACIONALES DE NEGOCIO

Si te atreves a exportar ideas de negocio que aún no han sido probadas en nuestro país, te contamos algunas novedades que están funcionando en Europa y Estados Unidos, por si te sirven de inspiración.

Siesta en plena calle

En Japón y en EE UU hay empresas que crean espacios de descanso en centros de negocios. Metronaps comercializa sofás-cabinas con este fin.

www.metronaps.com

Garajes de lujo

En Madrid o Barcelona encontrar una plaza de garaje para tu coche de lujo es complicado. En Bélgica se han creado garajes para estos coches.

www.engineerroom.be

Concesionarios para mujeres

Un concesionario *on line* de coches de Australia ha encontrado un nicho de futuro: las mujeres aficionadas al motor.

www.shedrives.com.au

Comida, droguerías y lavanderías a domicilio

En Turquía hay varias empresas que llevan todo tipo de productos a casa bajo el lema: "Todo lo que necesites a domicilio entre las 9 y las 6".

www.after-9.com / www.slatenyc.com

Supermercado para ancianos

En Austria, una cadena de supermercados se ha centrado en los ancianos: una luz menos fuerte, carteles más grandes, estantes bajitos...

www.adeq.at

Paga por lo que conduces

En Gran Bretaña se les ha ocurrido crear un seguro de coche en el que sólo pagas cuando conduces y por cuánto conduces.

www.payasyoudriveinsurance.co.uk

Invitaciones de boda en CD

El CD, como las tarjetas de boda, se convierte en un nuevo recuerdo digital. La idea se le ha ocurrido a una pareja en Estados Unidos. El servicio cuesta entre 300 y 2.000 euros.

www.elegantinvites.net

Biografías 'on line'

En Holanda una página web ofrece biografías *on line* de personas fallecidas para mantener viva su memoria entre sus familiares y amigos.

<http://eternity4all.com>

ETT de modelos

En Holanda, una empresa de trabajo temporal exclusiva para modelos, les buscan trabajos alternativos cuando no hay trabajo en moda.

www.modelsatwork.nl

Antigüedades 'on line'

En Alemania, uno de los mercados más desarrollados, lo último son las subastas *on line*. Y no sólo antigüedades, sino también trastos viejos.

www.sparschwein.ag

Reventa legal de entradas

El mercado de la reventa de entradas mueve en EE UU 12.000 millones de dólares. En Internet, varias empresas comercian con la reventa legal.

www.ticketmaster.com

www.stubhub.com / www.tickets.com

Consejeros... de joyas

Recibir consejo y comprar joyas a través de la Red es otra tendencia que crece en EE UU. Eso sí, con personal atendiendo en tiempo real.

www.tokenstyle.com

Instalación de 'home cinema'

Las grandes compañías de distribución y venta de electrónica de EE UU están creando empresas para la instalación de equipos sofisticados.

www.magnoliaav.com

Intercambio cultural...

En Holanda y EE UU dos empresas organizan comidas con extranjeros de intercambio cultural.

www.like-a-local.com

www.meetthedanes.dk

Mensajería en aeropuertos

En EE UU, a una empresa ha puesto en los aeropuertos un servicio de mensajería para que te reenvíen a casa lo que no pasa por el detector.

www.checkpointmailers.com



Aprovecha las tendencias de negocios que están surgiendo en otros países para encontrar tu idea, importarla y adaptarla a este mercado.