

Emprendedores dossier

• Oportunidades en tecnología • consumo • servicios a empresas...

Las mejores oportunidades aparecen en tiempos de crisis. No es una afirmación gratuita. Es así. Las grandes empresas que ahora triunfan, por ejemplo, en Internet, nacieron de las cenizas del *crack* de la burbuja tecnológica a partir del segundo trimestre del año 2000. Y ahora, tras el *boom* inmobiliario, vuelven a surgir oportunidades. Hemos hecho los deberes a conciencia y hemos localizado cerca de 40 oportunidades que puedes montar ahora, tanto si empiezas de cero como si decides desarrollar nuevas líneas de negocio dentro de tu empresa.

REALIZADO POR JAVIER ESCUDERO



Negocios para montar ahora



dossier

Negocios para montar ahora



CLAVES PARA ARRANCAR CON NUEVOS PROYECTOS EN MEDIO DE LA INCERTIDUMBRE ECONÓMICA

Emprender CON SEGURIDAD

A pesar de la que está cayendo, es un buen momento para emprender –así lo creemos en EMPRENDEDORES–, porque hay menos competidores en el mercado dispuestos a asumir riesgos. Hazlo con cabeza y apuntando nuestros consejos.

Asumir riesgos no es sinónimo de lanzarse a lo loco, sino que sí, en épocas de bonanza es aconsejable analizar muy bien la viabilidad de un proyecto, más aún lo es ahora. Es decir, emprender sí, pero no a cualquier coste.

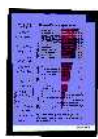
EXTREMA LA PRECAUCIÓN
Antes de conocer las distintas oportunidades, sigue los siguientes consejos para no darte el batacazo a las primeras de cambio:
Inversiones moderadas.
Teniendo en cuenta que el dinero no fluye a espuestas (ver pág. 20) y que las condiciones de acceso al crédito se han endurecido (ver pág.

48, EMPRENDEDORES nº 137), si decides emprender (o desarrollar una nueva línea de negocio dentro de tu empresa), hazlo en negocios que no requieran grandes inversiones iniciales.
Recursos propios. Sin perder de vista el punto anterior, apóyate en recursos propios, evitando apalancarte con inversores externos, principalmente bancos. En el caso de proyectos tecnológicos, existen *business angels* dispuestos a invertir en nuevas iniciativas (ver última pág. de este dossier). Eso no quiere decir que regalen dinero, pero sí están más abiertos a escuchar propuestas innovadoras. En esos

casos, si decides emprender, los *business angels* ven con buenos ojos que apuestes 100% por tu idea, con recursos propios y a tiempo completo. En cambio, generarás cierta desconfianza para asumir riesgos si compaginas un trabajo por cuenta ajena

Más que nunca analiza previamente si será o no viable en el futuro inmediato

con el diseño de tu idea. “A las empresas que ya operan, les recomiendo que no se priven de emprender, pero que el nuevo proyecto no comprometa ni hipoteque su negocio actual, porque podría llevarles a la ruina”, sostiene **Lluís Margalef**, socio director de Oglobal (www.oglobal.es).
Externaliza. En ese afán por controlar los costes (evitando los gastos superfluos) de tu nuevo proyecto, subcontrata la gestión, excepto la parte *sensible* del negocio. “Y dedica gente específica al nuevo proyecto para que no se encalle. Una tónica muy general es que, paralelamente al día a día, se implanta el nuevo proyecto y éste se acaba eternizando. Muchas empresas tardan un año en hacer esa tarea y mientras un competidor se les adelanta. No pierdas una semana porque estés en el día a día, sino que, después



de estudiar concienzudamente la viabilidad del nuevo proyecto, métete de lleno en él, y si lo puedes hacer en seis meses no lo hagas en un año”, señala.

Comparte riesgos. Busca alianzas que te permitan compartir riesgos, recursos e inversiones. Podrás llegar a mercados y clientes a los que no accederías en solitario.

Seguir la tendencia. Otro consejo de Margalef, sobre todo, para aquellos que fabrican o producen para otras empresas: “Que tengan en cuenta la tendencia de sus clientes. Por ejemplo, en la industria subsidiaria de automoción ha habido empresas que no han sabido ver y seguir la tendencia de las marcas de coches (irse a otros países, cambiar el metal por plástico, etc.). Hay empresas pequeñas que han visto reducir sus ventas entre un 30 y un 50%, y cuando han querido darse cuenta, ha sido tarde. Al final, lo importante de un negocio es tu cliente y si él deriva hacia un lado tú tienes que hacer lo mismo”.

Muy flexibles en los planes. Evita los extremos: “Ni aquel que no hace planes y va a *salto de mata*, enfrentándose a continuos imprevistos, ni aquel que detalla su plan de negocio en exceso y evita cualquier desviación. Si estás probando un servicio y no te funciona como habías previsto, gira el primer día que notes el síntoma”. En ese sentido, los equipos deben ser reducidos para tener libertad de movimiento y *cintura* para sortear los imprevistos. Y echar mano de profesionales externos, *aprovechando* que hay muy buenos en el mercado”, sostiene Margalef.

Generación de empleo en...



FUENTE: "YACIMIENTOS DE EMPLEO Y HABILIDADES. HORIZONTE 2010". INFOEMPLEO.
(*) POTENCIAL DE GENERACIÓN DE EMPLEO.

INDICE DE INVERSIÓN. De todos estos yacimientos, los servicios de TI, seguridad y energías renovables ofrecen mayores posibilidades de desarrollo que el resto para el colectivo pyme, ya que requieren necesidades de inversión medias y mayores oportunidades de negocio para emprender.

dossier

Negocios para montar ahora

PARADÓJICAMENTE, LA CRISIS ECONÓMICA POTENCIA LA APARICIÓN DE

Negocios 'anticrisis' en

Los negocios que te proponemos –para los que no necesitas más de los 3.000 euros mínimos de una SL– vienen marcados por la crisis. Gracias a ella surgen oportunidades: ahorro de costes, búsqueda de financiación, gestión de impagados, expertos en alianzas, formación especializada, head hunter...

▼ Externalización de servicios

El ahorro de costes y la flexibilidad son las principales ventajas por las que las empresas deciden hacer *outsourcing*. Y en ese afán por el control de los costes, las empresas se decantan por subcontratar diferentes áreas de negocio. En la actualidad, la demanda alcanza a prácticamente todas las áreas –excepto aquellas sensibles para cada compañía–. Según el estudio *European Outsourcing Survey 2008*, de la consultora Ernst & Young, el 77% de las empresas españolas ya subcontrata, al menos, una función de su negocio, y un 20% tiene previsto incrementar el número de actividades subcontratadas en los próximos dos años. Es decir, que hay demanda. Las áreas más externalizadas son las de mantenimiento (76%), logística (73%), informática y telecomunicaciones (68%), recursos humanos (59%), administración y finanzas (56%), desarrollo y fabricación de producto (46%) y marketing y comunicación (29%).

▼ Cazatalentos y gestión de personal

La primera consecuencia grave de la crisis es el cierre de em-

presas y el despido de personal. Ahora es un buen momento para convertirse en *head hunter* especializado en gestionar la búsqueda y colocación de perfiles de profesionales de alta cualificación.

▼ Formación profesional

Muchos de los profesionales que, desgraciadamente, se han quedado en el paro necesitarán pasar por cursos de reciclaje para poder asaltar el nuevo mercado laboral con garantías. Una oportunidad de negocio es montar una empresa especializada en el diseño de programas formativos sobre demandas reales de perfiles profesionales específicos.

▼ Centros de negocio para autónomos

El número de autónomos crecerá con toda seguridad en los próximos meses, ya que muchos profesionales en paro optarán por capitalizar el subsidio por desempleo para iniciar una actividad. Estos profesionales necesitarán servicios complementarios de bajo coste que les ayuden a gestionar sus empresas. Una buena oportunidad es la de crear centros de negocio

20%
de las empresas
prevé
externalizar
más servicios



Los negocios relacionados con la gestión de costes tienen muchas posibilidades de éxito

low cost para autónomos. A diferencia de los tradicionales centros para empresas (con varios empleados o socios), éstos no requieren grandes inversiones, ya que la oferta de servicios pueden reducirse a puestos de oficina y equipos compartidos. Además, este servicio se puede ofrecer a través de las corporaciones municipales y autonómicas como valor a sus centros de empleo.

▼ Telesecretarías

Muy relacionada con la oportunidad de negocio anterior está la de telesecretarías, un servicio

que se puede prestar desde casa y que permite, con una simple conexión de ADSL, gestionar la agenda de varias empresas y autónomos.

▼ Expertos en alianzas y fusiones

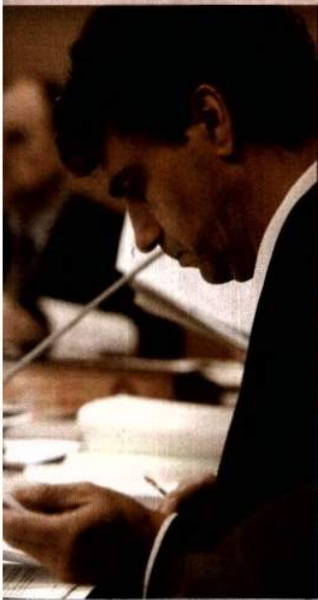
Una forma de hacer frente al desarrollo de nuevos proyectos,

DISTINTAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN ESTE ÁREA DE ACTIVIDAD

SERVICIOS A EMPRESAS



Los problemas de acceso a financiación generan servicios de búsqueda de inversores



des y en ofrecer socios de viaje que aporten valor y compartan riesgos con otras empresas.

▼ Reingeniería de negocios

Muchas empresas se están viendo obligadas a reconducir sus conceptos de negocio para adaptarse a las nuevas exigencias de los mercados. En ese sentido, otra oportunidad de emprender es la de poner en marcha una empresa dedicada a reorientar a esas compañías con problemas para encontrar el camino correcto. Los servicios que ofrezcan deben enfocarse hacia el control y optimización de los costes, así como al análisis de viabilidad y a la innovación y desarrollo de nuevas líneas de negocio.

a la diversificación de nuevas líneas de negocio, al salto a nuevos mercados... —como solución a la crisis— pasa por acometer esos nuevos retos junto a otras empresas, con el objetivo de compartir riesgos e inversiones. Una oportunidad de negocio es la de crear una consultora especializada en analizar mercados en dificulta-

▼ Gestión de stock

Como subraya **Josè Presencia**, director general de Tools-Group, multinacional especializada en la reducción de costes de inventario, “el número de referencias del mercado está aumentando cada vez más y el ciclo de vida de esas referencias es también más corto. La fabricación se está

yendo al sudeste asiático y eso implica tiempos de respuesta más altos y mayor incertidumbre en el aprovisionamiento. En definitiva, demanda más volátil y aprovisionamiento más incierto” (ver EMPRENDEDORES nº 135, pág. 70). Y eso se traduce en mayor inventario y más costes superfluos en un momento en el que las empresas no se lo pueden permitir. Una oportunidad de negocio es la de ofrecer servicios de gestión y optimización de stock.

▼ Gestión de impagados

La morosidad está aumentando de forma alarmante entre las empresas. Según los últimos datos del INE, el número de efectos de comercio impagados aumentó un 32,3% en

2008 con respecto al año anterior. Y el importe de esos impagos alcanzó los 21.130 millones de euros (un incremento del 83,9%). Estos datos abren

la puerta a conceptos de negocio relacionados con la prevención y gestión de impagos (gestión de facturas, análisis y proceso de información fiscal y contable de proveedores y clientes, recobro, etc.) para

que las empresas eviten la pérdida o ralentización de sus ingresos.

El aumento de impagos un **32,3%** demanda nuevos negocios

▼ Búsqueda de recursos financieros

Como decíamos al principio de este reportaje, las empresas tienen problemas de liquidez y el acceso a las fuentes de financiación está harto difícil aunque no imposible. Esto hace más apremiante la puesta en marcha de negocios relacionados con la búsqueda de recursos financieros para nuevos proyectos. La clave de este negocio está en conocer muy bien los mercados en los que quieran operar las empresas-cliente y buscar inversores especializados con los que negociar, así como poseer una red de contactos exclusiva en entidades financieras públicas y privadas.

▼ Abogados de lo laboral y concursal

Con la crisis, las empresas están recortando empleo (ver EMPRENDEDORES nº 137, pág. 20) y enfrentándose a procesos concursales (aumentaron un 182% en 2008 con respecto a 2007, según el *Baremo Concursal* de la consultora PWC con datos del BOE). Y con ello, está creciendo la demanda de letrados laboralistas y de expertos en embargos y disoluciones.

Constituir una consultora no requiere más de **3.000 euros**

dossier

Negocios para montar ahora

LOS SERVICIOS A DOMICILIO Y LOS PRODUCTOS DE SEGUNDA MANO ACAPARAN LA MAYORÍA

En el sector de CONSUMO...

Es cierto que el consumo ha caído en los últimos meses y las previsiones apuntan a que esa seguirá siendo la tendencia. Pero en lugar de *asustarse*, el mercado ofrece oportunidades relacionadas con servicios muy personalizados para el consumidor.

▼ Alimentos del campo a casa

Como han denunciado la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos y las principales asociaciones de consumidores, los alimentos sufren un encarecimiento de precio hasta cinco veces más en el proceso que va desde su producción hasta su venta final en las tiendas: por ejemplo, las patatas se encarecen un 594%; las manzanas, un 476%; los tomates, un 398%; el cerdo, un 543%; la ternera de 1ª, un 441%, o el pollo, un 323%. Frente al encarecimiento de estos y otros productos básicos, una oportunidad de negocio es la creación y desarrollo de conceptos *puerta-puerta* (apoyados en el comercio electrónico para abaratar costes) que ofrezcan a los consumidores alimentos directamente del campo a sus casas, evitando a los intermediarios.

▼ Tiendas descuento

El retraimiento en el consumo ha hecho crecer, paradójica-

mente, la demanda de negocios especializados en ofrecer productos a precios más bajos en comparación con el mercado. Ocurre principalmente en alimentación, aunque también en droguería, bebidas, textil, complementos del hogar.... Según datos de la

El 'discount' concentra el 17,2% del gasto de las familias

consultora TNS Worldpanel, los consumidores recurren a las marcas blancas y al canal *discount* para ayudar a equilibrar sus presupuestos. Ese canal concentró en el primer semestre del año pasado el 17,2% del gasto de las familias en las partidas de alimentación y bebidas, frente al 16,1% de cuota de mercado de 2007. En este tipo de negocios, la clave está en el control escrupuloso de los costes de distribución y logística, entre otros.

▼ Negocios outlet itinerantes

En los últimos años han crecido como la espuma los *outlet*, centros comerciales en los que las marcas venden, sobre todo, su *stock* de temporadas anteriores o productos con taras a precios bajos. A 31 de diciembre de

2008, según datos de la Asociación Española de Centros Comerciales, había en España 12 *factory outlet*, tres más de los que operaban un año antes. Una oportunidad de negocio relacionada con este concepto sería el diseño de *outlet* itinerantes –utilizando estructuras desmontables– por diferentes ciudades españolas, una idea de negocio que combine los tradicionales mercadillos populares con la oferta de productos *outlet* de marcas. De esta manera se accedería a mercados no cubiertos por este tipo de oferta, destinada tradicionalmente a consumidores de capitales de provincia. Los costes de este nuevo concepto podrían compartirse entre las diferentes marcas, así como firmando acuerdos con las diferentes administraciones locales. Dentro de este nuevo mercado, una oportunidad de negocio consistiría en montar una consultora encargada de *localizar*

ciudades que albergaran estos *outlet*, así como de gestionar toda la puesta en marcha y desarrollo de estos centros.

▼ Talleres de reparación y venta de repuestos de vehículos

El sector automovilístico –junto a la construcción– es uno de los que más está sufriendo esta crisis. La venta de coches cayó el año pasado un 28,1% con respecto a 2007 (se comercializaron 1,16 millones de turismos y 4x4 frente a los 1,61 anterior), según datos de la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (Anfac). Y la tendencia sigue a la baja: en enero de este año la matriculación de turismos cayó un 41,6% con respecto al mismo mes de 2008. Este panorama tan sombrío, unido a la caída de los créditos al consumo, alienta el mercado de vehículos de segunda mano y gestionar esto de forma profesional es una buena oportunidad. Otra consecuencia de que no se renueve el parque automovilístico con fluidez es que está creciendo la demanda de servicios de reparación de vehículos. En esa misma línea, otra oportunidad sería la gestión



El precio de los alimentos se multiplica por cinco



DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN ESTE MERCADO

centralizada de piezas de segunda mano, algo así como un GPS de localización de piezas en buen estado. La idea se basaría en localizar y clasificar todas las piezas de distintos desguaces para prestar servicio a talleres y particulares.

▼ Mercado del lujo

Este mercado no sabe de crisis. Una oportunidad de negocio consistiría en ofrecer servicios de información sobre empresas especializadas en productos de lujo como hoteles, moda, centros de ocio y de arte, viajes, actividades deportivas, etc.

La caída de venta de coches anima el mercado de segunda mano

▼ Parques de ocio para mascotas

Quien tiene una mascota sabe el cuidado y la atención que se le presta. Este mercado experimentó hace años un *boom* de negocios relacionados con el diseño y venta de ropa y complementos, al que se unió poco después la venta de *delicatessen*. En los últimos meses ha crecido la oferta de servicios como hoteles, centros de cuidado, transporte adaptado... Otra idea de negocio tendría que ver con parques de ocio –al estilo de los de atracciones–, pero diseñados para ellas.

...y en SALUD

La salud y la atención sociosanitaria siempre es un mercado con un crecimiento constante de la demanda de servicios. La asistencia a dependientes y sus familiares es una de las principales bazas.

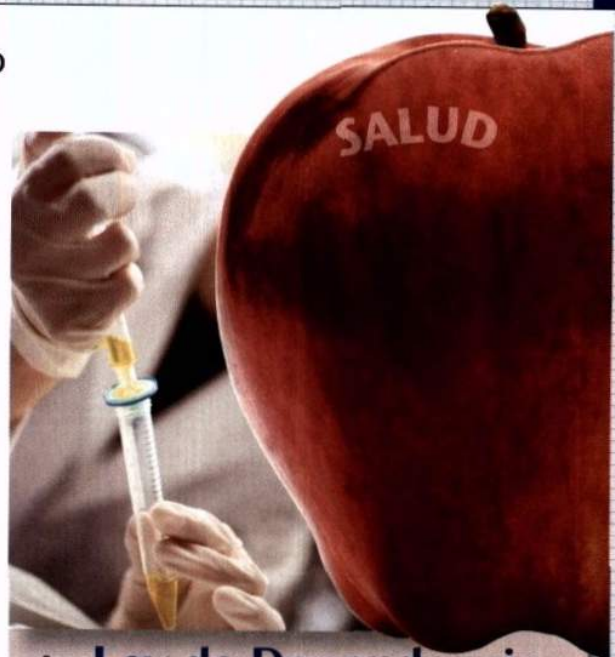
▼ Equipos de investigación

Crear nuevos fármacos cada vez es más caro y menos rentable para los grandes laboratorios farmacéuticos, que han visto cómo muchos Gobiernos se han decantado por la implantación de genéricos para reducir los gastos farmacéuticos. Una de las consecuencias de ese avance de los genéricos es la decisión de las principales multinacionales farmacéuticas de *recortar* sus áreas de investigación para centrarse en las enfermedades que más *rentabilidades* les generan. En ese sen-

tido, se han visto obligadas a reducir –e incluso, eliminar– equipos de investigación. Eso abre la puerta a la creación y desarrollo de grupos independientes de investigadores que den servicio a esos laboratorios.

▼ Servicios sociosanitarios a dependientes

El crecimiento de la población dependiente en España está aumentando de forma desigual a la oferta de servicios de asistencia sociosanitaria dirigida a esos pacientes y sus familiares. Algo parecido sucede con los



La Ley de Dependencia no está cubriendo la demanda de servicios sociosanitarios

enfermos crónicos –que acuden con asiduidad a las consultas de atención primaria y a los hospitales–, a los que la sanidad pública, así como los servicios sociales no llegan a cubrir sus necesidades. Además la Ley de Atención a la Dependencia, que entró en vigor en 2007, no está cubriendo las previsiones de servicios que recoge. La norma habla de la necesidad de contar con miles de profesionales sanitarios cualificados acreditados oficialmente para 2015, pero tanto las asociaciones profesionales como los sindicatos muestran las dificultades para que eso se cumpla. Estas lagunas son *buenos* mercados para desarrollar ideas de negocio relacionadas con centros y servicios de asistencia a ese tipo de pacientes y sus familiares. Un informe de Deloitte sobre *Perspectivas de futuro de los servicios de atención a la dependencia* destaca que más de 450.000 personas solicitarán servicios de atención a domicilio en 2010. Y frente a esa demanda, las administraciones (autonómicas

y locales) se sienten ya incapaces para cubrir las.

▼ Unidades de dolor a domicilio

Una oportunidad de negocio para ofrecer a las consejerías de salud de las comunidades y a los centros hospitalarios son las unidades para mitigar el dolor en el propio domicilio de los pacientes crónicos y/o terminales, bajo prescripción médica.

▼ Reeducción de maltratadores y asistencia a víctimas

El Ministerio de Igualdad financiará junto a las comunidades diferentes programas de reeducación de maltratadores. Además, ha decidido destinar cinco millones de euros para la asistencia a las víctimas de maltrato (principalmente, mujeres, niños e inmigrantes). Las oportunidades aquí se centran en diseñar servicios de atención social, educativa y de ocio a esas personas.

dossier

Negocios para montar ahora

EL SECTOR MEDIOAMBIENTAL ES EL QUE MAYORES OPORTUNIDADES OFRECE Y DEBERÍA SER

Negocios en MEDIO AMBIENTE...

El modelo económico basado en el ladrillo ha resultado ser un fracaso. La crisis potenciará un cambio de modelo productivo que, según los expertos, podrían capitanear los negocios relacionados con el respeto al medio ambiente.

▼ Energías renovables

El sector de las energías renovables es el que mayores perspectivas tiene de relanzar la economía. No sólo el español sino la mayor parte de los Gobiernos de países desarrollados están apostando por desarrollar este sector. José Luis Rodríguez Zapatero o incluso Barack Obama –que ha destinado una inversión de 150.000 millones de dólares en 10 años– (ver sección de *Oportunidades*) han destacado la importancia de este sector en la generación de empleo y riqueza. En España, por ejemplo, la Fundación Biodiversidad del Ministerio de Medio Ambiente destinará algo más de 40 millones de euros hasta 2013 para fomentar la creación de 1.000 empresas. Cuenta con el programa Empleaverde 2009-2010, que financiará proyectos relacionados con la recuperación ambiental o el uso de energías alternativas, entre otros. El plazo de presentación finaliza el 20 de abril (www.fundacion-biodiversidad.es).

El Gobierno destinará 44 millones de € a medio ambiente

Dos áreas en las que España puede ser muy competitiva son la energía eólica y la solar fotovoltaica, aunque esta última se ha visto afectada en los últimos meses por leyes algo restrictivas que han congelado, por el momento, el desarrollo de proyectos. Las oportunidades que se vislumbran tienen que ver con la consultoría de servicios auxiliares a las grandes compañías del sector. Otra oportunidad es ampliar estos servicios de asesoramiento a países del Golfo Pérsico, México, Brasil, Marruecos o Egipto, entre otros, que prevén hacer grandes inversiones. También ofrecen oportunidades proyectos relacionados con la protección y desarrollo del medio rural, las reservas marinas, la evaluación ambiental, la recuperación de zonas protegidas, etc. Estas iniciativas cuentan con el apoyo de las administraciones autonómicas y locales.

▼ Consultor para pymes

Las grandes compañías conocen las ventajas de ahorro para

Desarrolla proyectos de negocio que tengan que ver con el control y eficiencia energética de las pymes

sus negocios que supone la eficiencia energética. Una buena *oportunidad de negocio* en estos momentos de obsesión por el control de gastos y ahorro de costes es hacer llegar ese mensaje a las pymes españolas, que en su mayoría no cuentan con planes que les ayuden a optimizar el consumo de energía en sus instalaciones. En ese sentido, se pueden desarrollar pequeñas consultoras y auditoras medioambientales que ofrezcan este tipo de servicios. El Ministerio de Industria, a través del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (www.idae.es), cuenta con un programa de financiación de

proyectos de inversión de ahorro y eficiencia energética.

▼ Servicios para empresas biotec

La biotecnología es un sector en evolución, que ha experimentado un incremento del gasto en I+D del 46%, situándose cerca de 300 millones de euros, según Asebio. Las oportunidades se centran en servicios auxiliares a las *biotec*: bioinformática, biomateriales, márketing, patentes, búsqueda de subvenciones, vigilancia tecnológica, consultoría y auditoría de nuevos proyectos, etc.



EL SUSTITUTO NATURAL QUE REFLOTE LA MALTRECHA ECONOMÍA ESPAÑOLA



El Gobierno prevé que el Plan de Vivienda genere 75.000 empleos anuales

...y en la CONSTRUCCIÓN

▼ Rehabilitación de viviendas y servicios de reparaciones

Que se venden menos casas es una realidad a gritos, y que los particulares tienen grandes dificultades para acceder a préstamos hipotecarios que les permitan comprarse nuevas casas, también. Como no hay mal que por bien no venga, este problema potencia el crecimiento de la demanda de servicios profesionalizados de rehabilitación y reforma de viviendas. En ese sentido, el Ministerio de la Vivienda cuenta con el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012 (PEVR), con una inversión total de 10.188 millones de euros. El programa destinará 4.000 millones de euros a la rehabilitación de viviendas, que podrían generar unos 75.000 empleos anuales durante los próximos cuatro años. El plan prevé ayudas para un millón de hogares, de las que el 47% se destinarán a la rehabilitación hasta alcan-

¡No estamos locos! Has leído bien... te ofrecemos oportunidades de negocio con futuro relacionadas con el desvirtuado sector de la construcción.

Por ejemplo, el alquiler y la reforma de viviendas frente a la caída de ventas de obra nueva.

zar las 470.000 actuaciones. Las ayudas a la rehabilitación también contemplan la de áreas rurales (municipios de hasta 5.000 habitantes), centros urbanos, barrios degradados y conjuntos históricos.

▼ Servicios de alquiler de viviendas

El mercado del alquiler de viviendas ha crecido en los últimos meses, en gran parte, debido a la dificultad de los particulares para acceder al de obra nueva. Según el *Índice de Mercados Inmobiliarios Españoles* realizado por la tasadora Tinsa,

2008 acabó con un stock de 930.000 pisos nuevos y las previsiones apuntan a que esa cifra aumente hasta 1,5 millones de viviendas a lo largo del año. Los promotores inmobiliarios han propuesto al Gobierno como solución al problema que se comercialice ese stock en la modalidad de alquiler con opción a compra. Una oportunidad de negocio consiste en el desarrollo de servicios, principalmente, tecnológicos de localización y gestión de la información sobre viviendas destinadas al mercado del alquiler, así como de buscadores tecnológicos, que sean intuitivos y eficaces para que opti-

La rehabilitación de viviendas contará con 4.000 millones de €

micen las necesidades de la oferta y la demanda.

▼ Viviendas sostenibles

Muy estrechamente relacionado con la consultoría medioambiental –que hemos citado en la página anterior–, otra oportunidad de negocio tiene que ver con acercar esa necesidad de ahorro y eficiencia energética de las pymes a los domicilios particulares, a través de las comunidades de propietarios y de los administradores de fincas. Precisamente, el PEVR del Ministerio de Vivienda incluye las Ayudas Renove, dirigidas a mejorar la eficiencia energética, la accesibilidad de las viviendas ya construidas y el impulso del uso de las energías renovables. Entre las actuaciones que contemplan están: la instalación de paneles solares para agua caliente sanitaria, la mejora de la envolvente térmica del edificio y otras que incrementen su eficiencia energética o la utilización de energías renovables, instalación de mecanismos que favorezcan el ahorro de agua y la reutilización de aguas grises, instalación de ascensores, rampas u otros dispositivos de acceso adaptados a las personas con discapacidad.

▼ Construcción industrializada

Otra oportunidad de negocio en este sector es la de una consultora de ingeniería encargada de diseñar proyectos de construcción industrializada, que consiste en desarrollar y fabricar paneles de fachada para edificios y viviendas en fábricas para su montaje final después en el lugar donde se vaya a ubicar la construcción. Este modelo permite ahorrar materiales, tiempo y costes.

dossier

Negocios para montar ahora

LAS OPORTUNIDADES ESTÁN EN LAS VENTAJAS DE RENTABILIDAD DEL MÁRKETING

TECNOLOGÍA

Negocios en

Rodéate de profesionales expertos en buscadores y usabilidad porque la clave está en retener a la audiencia



Internet –servicios de publicidad *on line*, comercio electrónico y redes sociales– y el desarrollo de negocio a través del móvil son los otros dos grandes mercados en crecimiento.

▼ Algunos consejos previos

No obstante, es importante tener claro que no son la panacea. Hay oportunidades de negocio, pero depende en qué mercados. **Carlos Blanco**, fundador de Grupo ItNet y uno de los mayores expertos en este tema, recomienda que, antes de emprender en Internet, analices muy bien el mercado al que te diriges y la competencia. “Intentaría emprender en mercados que no sean muy nuevos, pero tampoco vírgenes –en los que seas tú quien tengas que poner la bandera– ni maduros. Y analizaría si el mercado en cuestión tiene el volumen suficiente”.

Busca ‘business angels’ industriales que te aporten valor

Otro de los consejos es ser muy consciente de los factores clave de éxito en Internet: “Tener un buen equipo. Y ser muy bueno en posicionamiento en buscadores y en usabilidad. Porque la clave está en tener audiencia y retenerla. Hay muchos negocios muy bien pensados en Internet, que fracasan porque no tienen audiencia o la gente entra, pero las páginas son malas”, afirma Blanco. Respecto a la financiación, este experto –que reconoce que ahora está más complicada que hace seis meses– recomienda “que acudan a Caja Navarra y a La Caixa, que tienen programas de apoyo a emprendedores. Y también que se informen muy

bien de los préstamos *blandos* del ICO”.

Blanco también recomienda acudir a *business angels* “y entender el concepto de inversión industrial, es decir, puede que no te aporten tanto dinero como necesitas, pero sí te pueden dar un local, *hosting*, audiencia, etc. Y, en ese sentido, hay dos compañías que están apoyando mucho a los emprendedores: Digital Assets Deployment (www.dad.es) y la nuestra, Grupo ItNet (www.grupoitnet.com)”.

▼ Publicidad y marketing *on line*

Un porcentaje muy importante de la inversión en publicidad tradicional se está desviando hacia el *márketing on line*, “porque es muy medible. En

todo momento el anunciante ve en qué está invirtiendo su dinero, a cuántos usuarios ha impactado con una determinada campaña, en qué medios está apareciendo y por qué, incluso el retorno de la inversión”, explica **Rafael Jiménez**, director de Desmarkt.com.

Las oportunidades en este área se centran en el rediseño de las web de las empresas para que sean eficientes en cuanto a usabilidad: “Las empresas deben entender que las web son extensiones de sus negocios físicos y, por tanto, deben ser usables y mostrar confianza para que los usuarios compren con seguridad. Cuanta mayor confianza transmitan más posibilidades tendrán de convertir esos usuarios en clientes y esos, en ventas”, destaca Jiménez.

Otra oportunidad es la elaboración de planes de *márketing on line* para que las pymes conozcan las ventajas y herramientas que hay, como posicionamiento en buscadores, compra de espacios publicitarios, redes de afiliados, etc.

El director de Desmarkt.com propone otra oportunidad de negocio: la de auditores de campañas de *márketing*: “Esta figura no está muy explotada, pero representaría a aquel profesional/empresa independiente encargada de analizar la inversión publicitaria de los anunciantes –sobre todo grandes– y su rendimiento y elaborar un informe donde se exponga si realmente se están invirtiendo óptimamente los re-

ON LINE' FRENTE AL TRADICIONAL, EN LOS PORTALES VERTICALES Y EN INTERNET MÓVIL

TECNOLOGÍA

cursos de la empresa en las promociones *on line*".

▼ Redes sociales verticales

Blanco considera que existen muchas oportunidades de negocio en el segmento de las redes sociales verticales, que son aquellas que se especializan en un sector o negocio concreto. "Y eso tanto para redes sociales vinculadas con el mundo del ocio y las aficiones (por ejemplo, una red social de aficionados al fútbol, al motor, a los viajes, etc.) como desde el punto de vista profesional (por ejemplo, una red social de psicólogos, de enfermeros, de programadores...)". En su opinión, las redes

sociales van a seguir el mismo camino que la evolución de los portales de Internet: "Entre los años 97-99, fueron generalistas y, con el paso de los años, los que triunfaron fueron los portales verticales como Youtube, Atrápalo, Idealista... No obstante, aún quedan entre uno y dos años para que realmente haya redes sociales verticales

en España que sean suficientemente fuertes como para que sean rentables. Y eso es una oportunidad de negocio tanto para los emprendedores como para las empresas que tengan conocimientos de un sector determinado y quieran montar una red social de ese sector".

En cuanto a las redes sociales generalistas, Blanco lo ve mucho más complicado, "porque ya hay claramente unos lí-

deres, dos estándares: Tuenti, para los menores de 20 años, y Facebook, para mayores de 20. Y va a ser difícil desbancarlos. En el caso de redes sociales profesionales generalistas pasa lo mismo: con Xing y LinkedIn ya está cubierto. En el caso de Facebook, los usuarios la están utilizando con la combinación de ocio y profesional".

Este experto recomienda -para tener éxito- tener la capacidad tecnológica o disponer de un socio tecnológico que tenga conocimiento especializado en redes sociales. La segunda clave es la captación de tráfico: "Conseguir audiencia para una red social vertical es un proceso más lento y, para ello, hay que tener paciencia y capacidad financiera". Y en tercer lugar, contar con un *community manager*, "profesionales especializados en la dinamización y gestión de la comunidad. En una red, a veces, es relativamente fácil conseguir que los usuarios se registren, pero es más complicado que participen. La labor de esos profesionales es la de dinamizar a través de comentarios, creando grupos, etcétera".

▼ Negocios relacionados con el móvil

El crecimiento del mercado de desarrollo de contenidos para móviles se ha frenado. Blanco lo llama la "eterna promesa", porque no ha crecido al ritmo como se esperaba y "no sabemos si por la caída del con-

sumo debido a la crisis o porque el mercado no tiene tanta capacidad de crecer como se esperaba".

La mayoría de empresas que se dedicaban a hacer juegos para móviles han ido dejando el negocio porque no han visto que sea tan rentable. "Es un segmento del mercado que tiene una vida de 6-8 meses, con lo cual la dificultad de rentabilizarlo es muy alta. En concreto, en juegos para móviles sólo ganan dinero las grandes marcas internacionales. Es difícil constituir una empresa sólida de juegos para móviles que sea rentable y tenga muchos beneficios. No es nada fácil, porque los juegos que más se venden son los de las grandes marcas". Ante este panorama, muchas empresas del sector han diversificado hacia otras áreas: por ejemplo, los servicios a empresas han aumentando. En ese sentido, una oportunidad de negocio es el desarrollo de aplicaciones de movilidad para empresas, así como de herramientas de seguridad informática para móviles.

Desarrolla contenidos para off portal

Blanco considera

que el mercado del móvil todavía tiene que evolucionar hacia el concepto de los *off portal*, plataformas independientes que no pertenecen a ninguna operadora. "Internet móvil nació con los portales colgados del operador, los *on portal*, como eMocion, Vodafone Live... Y ahora las oportunidades en este mercado surgirán de la mano de los portales *no colgados del operador* con el desarrollo de contenidos para esos *off portal*. Aún no hay mucha demanda, pero la realidad es que el que arriesgue antes y tenga audiencia, tendrá terreno ganado para cuando eso empiece a crecer".



En el sector del móvil, enfócate hacia la movilidad de pymes

TECNOLOGÍA

