

# Emprendedores & EMPLEO

Expansión

Hoy en [www.expansion.com/empleo](http://www.expansion.com/empleo)**Negocios que puedes crear desde tu ordenador**

## Cinco sectores de éxito para crear tu próxima empresa

En momentos críticos surgen oportunidades y sectores en reconversión que suponen una opción a la falta de ofertas. Crear una empresa en épocas complicadas es una solución y no parte del problema.

**Aranca Bustillo.** Madrid

Montar una empresa es una alternativa real a la falta de oportunidades laborales. "Emprender en estos momentos no sólo es bueno, sino también necesario", asegura Ángel Colomina, director del área de formación y emprendimiento en el Consejo Superior de Cámaras de Comercio. Lo importante es encontrar las oportunidades de mercado en las que haya demanda.

Generar empleo pasa por crear empresas y existen sectores que garantizan el éxito de las organizaciones de nuevo cuño:

**1) Las nuevas tecnologías.** Alberto Fernández-Terrabras, profesor del IESE y director de Finaves (fondos de capital semilla), defiende que en el mundo online no hay crisis. Éste es un mercado en crecimiento, pues cada vez hay más gente que accede a Internet, y los proyectos relacionados con el ocio y las redes sociales pueden convertirse en empresas de éxito.

**2) Tercera edad.** El modelo social cambia y los mayores se presentan como un segmento con muchas posibilidades para emprender.

**3) Productos médicos.** Las empresas dedicadas a estos artículos y servicios encuentran negocio en una sociedad envejecida. Además, el gasto en salud sigue siendo altísimo tanto en el ámbito estatal, como entre las comunidades autónomas y por parte de particulares. Los proyectos novedosos en este terreno pasan también por el mundo tecnológico, como los juegos interactivos con sensores para practicar ejercicios de rehabilitación.

**4) 'Retail'.** Las oportunidades están tanto en las ventas fragmentadas como en su alternativa online. Hay bastan-

**El modelo económico cambia y los mayores se presentan como un negocio de futuro**

- Un plan de negocio bien sustentado y rodearse de personas que avalen con su experiencia el proyecto son claves para emprender.

### Negocios en Internet

El mercado laboral está cambiando y los negocios y sectores se ven obligados a reformularse. Se asiste a lo que Pedro Moreno, socio de Accenture, llama Negocios Crisis 2.0:

#### CONTENIDOS DIGITALES

Este es un sector en alza. La venta de contenidos digitales para marcas en Internet sube ante la caída de la publicidad en medios tradicionales.

#### PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL

También dirigido a la red y, en concreto, a los llamados kioscos virtuales que combaten la caída de la distribución de papel.

#### 'E-COMMERCE' Y OCIO

El negocio 'retail' también está obligado a competir en la red, al igual que el ocio, que adquiere un carácter más social con las aplicaciones para móviles, los juegos formativos, entre otros.

tes firmas *retail* nacidas y crecidas durante la crisis que, sin embargo, han logrado triunfar con su modelo de negocio. Para ganar lo importante es hacer marca.

**5) Sostenibilidad.** Las compañías que se dedican al reciclado, al tratamiento de residuos y a la sostenibilidad tienen aún mucho recorrido. Todas las firmas de energía renovable también.

Los sectores que mejor han sabido capear estos delicados momentos son "aquellos que cubren las necesidades básicas, los que han sabido adaptarse a los nuevos hábitos de consumo y los que se han internacionalizado o posicionado en otros mercados, como el sector de la moda, la ingeniería y el cuidado personal", afirma

- Las empresas que nacen bajo el modelo 'low cost' han acertado, pues se dirigen a un público cada vez más sensible al precio.



Nittúa en plena iniciativa social en las calles de Zaragoza.

### Un ejemplo para transformar la sociedad

Nittúa nació hace dos años con vocación social. Esta empresa lleva a cabo acciones que dan solución a aquellos que tienen un problema. Proporciona servicios para generar, crear, difundir y poner en marcha mecanismos que impliquen una transformación social. "Es economía al servicio de la inclusión", asegura su cofundador, Raúl Contreras. Nittúa actúa en tres ámbitos distintos: el financiero, a través de proyectos de economía solidaria; el comercial, apostando por el consumo responsable, y el fomento de un modelo económico y social.

José María Ciervo, director del área de consultoría estratégica de Deloitte. La sensibilidad del público hacia los precios ha provocado el auge de las compañías que siguen el

- Los negocios que cubren las necesidades cotidianas y se saben adaptar a los nuevos hábitos de consumo también tienen recorrido.

### Innovar en el mundo online

**VENTAJAS.** En la web, el coste para iniciar un nuevo negocio es menor. Como se basa prácticamente en la tecnología, el emprendedor se libra de los gastos de la sede física y de una plantilla sobredimensionada.

**INCONVENIENTES.** Uno de los principales obstáculos para montar una empresa en la red es que está abierta a un mercado global. Este amplio público objetivo obliga a que se compita con más actores.

**POSIBILIDADES.** En el mundo online hay tantas oportunidades de negocio como en el offline. Pero hay algunas que destacan por encima de las demás. Internet aún se asocia al mundo del ocio, por eso los proyectos con mayor futuro son las aplicaciones, el 'gamelearning', los vídeos, el comercio electrónico y las geolocalizaciones para móviles. Además de las redes sociales.

En este caso, esta plataforma se encarga de la formación de nuevos perfiles profesionales como el emprendedor social y el trabajador acompañante. Esta última figura es un técnico que crea valor social en las organizaciones desde la inclusión.

Nittúa ha pasado de ser una especie de ONG a tener una parte de facturación. La solvencia es uno de los retos de estas entidades. En concreto, la mitad de los beneficios de esta empresa proviene de distintos agentes sociales y el resto, de fundaciones privadas.

**Las nuevas tecnologías, la sostenibilidad y el área de la salud son sectores en auge**

- Las organizaciones que han logrado internacionalizarse o posicionarse en otros mercados han sido de las que mejor han esquivado la crisis.

modelo *low cost*, pues las empresas se inclinan por funcionar con una visión más orientada hacia el cliente.

Nacer en crisis no tiene por qué ser un fracaso.

- Sectores clave como el turismo, también se han visto obligados a reinventarse y a orientarse mucho más hacia el cliente.

### Cómo llegar a ser un emprendedor en serie

**Ángela Méndez.** Madrid

Hay quien ha hecho de crear nuevas empresas casi un oficio. Superada la barrera psicológica de la primera firma puesta en marcha, sacan partido de su experiencia, aprovechan los contactos, detectan nuevas oportunidades y hacen de la delegación su mejor herramienta. Éstas son algunas de sus características:

- Las personas que sienten repetidamente el gusanillo de montar su propia empresa son visionarias, inquietas, ven oportunidades donde otros ven problemas, son capaces de distinguir lo relevante de lo que no lo es tanto y toman decisiones con información limitada.

- Son conscientes de que las empresas son muy parecidas y, cuando aprenden cómo funcionan, todo les resulta mucho más fácil. Haber fracasado anteriormente con un negocio se convierte casi en una ventaja. Asumen el error, entonan la parte que les corresponde del mea culpa y buscan otras vías por las que continuar.

- Superada la barrera psicológica de la primera empresa, se dispara su energía y dentro de la vorágine diaria descubren constantemente nuevas oportunidades. Unas relacionadas con su sector y otras completamente dispares. Es en esos momentos cuando estos profesionales del emprendimiento echan mano del concepto de eficiencia: miden sus fuerzas y ven en qué son buenos.

- Una de sus claves de gestión es la delegación. Dedicar mucho tiempo y esfuerzo a formar un grupo de profesionales de su plena confianza, porque saben que sin ellos es imposible avanzar.

- Cuando comienza el crecimiento, estos empresarios comprenden que no se trata tanto de encargarse del modelo de negocio, del producto y de mercado, como de focalizarse en las operaciones y ver hasta dónde pueden llegar.

#### PISTA DEL DÍA

IV edición del Congreso Internacional de Excelencia: "Emprender y crecer en tiempos difíciles". 8 de febrero en Madrid

[www.congreso2012.madridexcelente.com](http://www.congreso2012.madridexcelente.com)