

**OPORTUNIDADES: El 'boom' de la nueva industria cultural**

Nº 167 Agosto 2011 - 3€  
(3,15€ EN CANARIAS) PRECIOS EN ESPAÑA. (ANDORRA Y PORTUGAL: 3€)

# Emprendedores

www.emprendedores.es

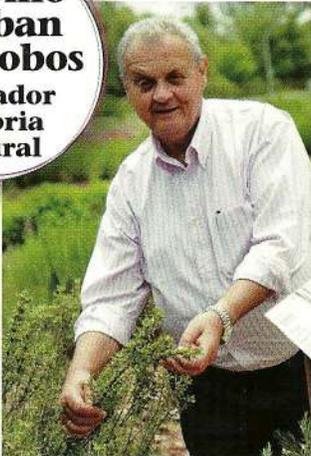
## 15 ideas para reinventarte

Marca personal, perfil comercial, formación...  
Estrategias para mejorar como emprendedor

Cómo calcular qué **productos** de tu cartera son los **más rentables**

Consejos para ser más eficiente en las **comidas de negocios**

**Antonio Esteban Villalobos**  
Fundador de Soria Natural



**El parado que fue capaz de crear la mayor multinacional de medicina natural**



# 15 formas de

Por necesidad o por oportunidad, todos los emprendedores que aparecen aquí han encontrado una nueva forma de pensar sus negocios. Algunos hasta han reinventado sus mercados. ¿Cuáles de sus ideas puedes aplicar a tu propia experiencia?

## TRÁGORA TRADUCCIONES

### Diversifica tu oferta de servicios

Ésta es una de las formas de reinención que más estáis siguiendo para afrontar la crisis. Pero muchos se van por el camino más sencillo, pensando en lo que saben hacer, y se pierden buenas oportunidades. Un ejemplo: piensa cómo puede diversificar una empresa de traducción. Obvio: ampliando a más lenguas, ¿verdad? Las socias de Trágora Traducciones y Comunicaciones buscaron otro camino, más largo pero menos explotado. Se hicieron profesoras online de traducción, para lo que tuvieron que pasar por un curso de formación de formadores online y marketing en redes sociales.

#### Nuevos clientes

Se embarcaron en el proceso de cambio hace dos años, creando tres líneas de negocio: traducciones, formación sobre traducción y seminarios sobre comunicación. Si antes se limitaban a clientes corporativos, ahora también

ofrecen su experiencia como traductores y comunicadores a profesionales de los dos campos (traductores, periodistas, locutores, etc.), muchos de ellos profesionales *freelance* que trabajan de forma autónoma, lo que a su vez les ha llevado a detectar otra vía de negocio nueva que ya están ultimando: cursos online sobre cómo darse de alta como autónomo, cómo promocionar el negocio en redes sociales, cómo crear una web con poca inversión... "No hemos abandonado el sector inicial de traducción, que es nuestra principal

fuentes de ingresos, pero la formación online para traductores nos está yendo muy bien. Se ha hecho totalmente internacional, ya que en Internet existe poca formación de calidad para ellos y hay muchos españoles en otros países interesados en estos contenidos", comenta **Elena Fernández**, una de las socias.

"Nos hemos especializado en formación online para traductores y llegamos a todos los españoles que no viven aquí"



La socias de Trágora, Elena Fernández (izqda), Ana Martín y Pilar Puig.



Pablo Fernández Burgueño, uno de los socios fundadores del bufete Abanlex.

"La autoformación es fundamental en derecho tecnológico. No se estudia y la normativa cambia casi a diario"



La autoformación en nichos especializados de Internet te ayudará a encontrar salidas sin competencia

# reinventarse



ABANLEX

## Busca nichos emergentes

**Pablo Fernández Burgueño**, licenciado en derecho, hizo su reinvención profesional en el proceso de crear su bufete de abogados. Sabía derecho y conocía muy bien el mundo de Internet, una mezcla poco común entre su profesión y decidió orientarse al derecho tecnológico, un negocio de nicho con mucho, mucho, futuro. "Tenemos un conocimiento extraordinario de lo que es la

tecnología por dentro. Eso nos da un valor añadido para ofrecer nuestros servicios, porque cuando vienen los informáticos o diseñadores no tienen que explicarnos lo que van a hacer desde un punto de vista técnico. Y con eso nos adelantamos a los problemas que les puedan surgir", explica.

### Aprendizaje diario

Creó el bufete con otros dos socios, también abogados, y ellos

mismos se han hecho su página web, su *fan page* en Facebook, su cuenta de Twitter...

"Dedicamos la mitad de la jornada a tener presencia en la Red. Algo fundamental porque un 60% de nuestros clientes nos llegan por la Red", dice.

Este abogado autodidacta asegura que "estar en esta especialidad te obliga a estar aprendiendo continuamente. La

normativa cambia casi a diario, Internet es global y hay que conocer la normativa de los otros países. Además, la tecnología avanza a un ritmo increíble. Si a eso le añades los conocimientos sobre derecho que tenemos que abarcar, código civil, protección de consumidores y usuarios, derecho penal, incluso... La autoformación en este sector es fundamental".

## IP INTRUSIÓN

### Convierte tu debilidad en tu oportunidad

La debilidad de **David Montero**, un emprendedor de Jerez de la Frontera, era la localización de su negocio en un lugar remoto para una especialidad que aspiraba a atrapar a empresas punteras más que a negocios de "pueblo", en el mejor sentido de la palabra.

#### La pregunta clave

Si el problema es la ubicación, parece de cajón que la solución pase por cambiar de localidad. Pero Montero lo miró desde otra óptica: "Necesitábamos ofrecer servicios no presenciales y decidimos potenciar el único que teníamos en cartera, el *hacking ético*, que estaba perdido entre toda nuestra

oferta de servicios".

#### La oportunidad por la curiosidad

Montero tiene formación empresarial, eso le sirvió para hacer un análisis de daño personal para encontrar su camino en el proceso de reinventarse. Tiene también un perfil muy técnico, pero la solución estaba en algo que no había estudiado en la carrera, sino que se aprende curioseando. "El *hacking ético* es un servicio de auditoría de seguridad informática que busca detectar los puntos vulnerables en las infraestructuras TIC de las organizaciones. Básicamente, nos ponemos en la piel de un atacante

informático e intentamos comprometer un sistema informático a través de Internet". Al crear la primera empresa especializada únicamente en *hacking ético* hemos conseguido diferenciarnos del resto y los resultados demuestran que teníamos razón. Hemos creado un centro de trabajo en Montevideo (Uruguay) para prestar este servicio también en Sudamérica y hemos cerrado contratos con empresas de Estados Unidos y Hong Kong para trabajar como subcontratados en estos mercados. Y todo porque un día nos hicimos una pregunta retórica: ¿y por qué no yo?

David Montero, fundador de Auditoría Informática iSoluciones, la primera empresa de *hacking ético* en España.



"En cada sector hay líneas ascendentes y descendentes. Hay que ver las primeras y especializarse en ellas"