

- **Los 25 pequeños negocios ingeniosos para los próximos 12 meses**
- 30/12/2006



1. Agenda de contactos online

- Nunca está de más conocer nuevas personas. Y si además se dedican a la misma actividad y comparten aficiones, mejor. Son redes de profesionales online, como econozco, creada por Toni Salvatella. Buscar trabajo o crear empresas son algunas de las posibilidades que ofrece.

2. Subastas a la baja

Una Harley Davidson a estrenar por 7 dólares, o un Ferrari por no más de 12 dólares. La empresa estadounidense Limbo lo hace posible mediante subastas a la baja: quien ofrece la menor cantidad de dinero por un producto, se lo lleva. ¿El truco? Nadie sabe lo que han apostado los demás por el mismo objeto.

3. Marisco gallego por Internet

- Demarisco es una microempresa gallega que vende percebes, camarones, centollos y demás fauna de las Rías Bajas por Internet, a cualquier parte de España, y en un periodo máximo de 24 horas. La mercancía llega preparada para ser consumida. Su inventor, Roberto González, espera facturar este año que termina 400.000 euros. Las ventas de Navidad seguro que le han ayudado.

4. Intercambio de minutos

- Azucena Pasamar es algo así como la banquera del tiempo del Barrio de Graciá de Barcelona. Los vecinos de esta zona de la Ciudad Condal usan intercambios de minutos de trabajo como sistema de pago comunitario. No hay dinero. Sólo se acumula tiempo para intercambiarlo ayudando a los demás.

5. Comprar aquí, recibir fuera

- El aumento de la población emigrante ha originado nuevos negocios. La Ganga o Artefacto son dos comercios madrileños (regentados por dos sudamericanas) que venden electrodomésticos y otros productos a esta nueva población, aunque la entrega se realiza en sus países de origen. El emigrante, así, no envía dinero a su familia. Ésta recibe lo que se ha comprado en España.

6. Resolver dudas por sms

- Cualquier duda es solucionada en cinco minutos mediante sms. Ése es el negocio de 82ask, una compañía británica integrada por 150 personas que se encargan de responder unas 100.000 consultas al mes. Cobran sólo por respuesta facilitada (una libra), y lo resuelven todo.

7. Oratoria de los profesionales

- Unas 5.000 horas de vídeo y documentación relacionada con campañas electorales es la valiosa mercancía de la pagina web www.redparaelpoder.com, creada por Enrique Fárez, consultor político desde 1982 y director de la empresa Red de Consultores Marketing Político. Lo que empezó siendo un simple hobby se ha transformado en un impresionante banco de datos que, entre otras aplicaciones, permite aprender oratoria y a hablar en público viendo cómo actúan los verdaderos profesionales.

8. Negocios de cowboy

- Josep Corbetos es un enamorado del folk estadounidense y todo lo que le rodea, incluso la moda. Su tienda CorbetosBoots, en Barcelona, es toda una referencia. "Bob Dylan entró una vez, y debió gustarle porque incluyó el nombre en una canción", afirma orgulloso. Es el lugar idóneo para encontrar unas auténticas botas de piel de serpiente.

9. Una web para los tacaños

- El sueño de los tacaños hecho realidad: todas las ofertas gratuitas que pueden encontrarse en Internet (desde cartuchos de tinta para impresoras, pasando por muestras de producto de belleza e higiene o juegos de ordenador) recopiladas por el joven alemán Tobías Steinberg en su web www.radins.com.

10. Publicar obras sin editorial

- Otro ejemplo de que Internet es un mundo nuevo que ofrece muchas oportunidades para emprender. Bob Young no quiso que miles de escritores autodidactas vieran frenado su sueño de ver sus libros publicados por el criterio de las editoriales. La solución fue crear [Lulu.com](https://lulu.com), donde cualquiera puede colgar su libro (o cualquier otra obra digital) y ponerla a la venta. A cambio de eso, sólo se cobra una comisión del 20 por ciento del precio fijado por el autor.

11. Esculturas clásicas por ebay

- Luis Urrea, un lanzador de martillo amateur, heredó en 1996 un modesto negocio familiar, Urregui Esculturas, dedicado a la venta de figuras clásicas en España. La empresa se llama hoy Buysculpture, factura unos 1.200 euros al día y sus piezas de arte son cotizadas por más de 600 coleccionistas de todo el mundo. La clave del éxito no fue la venta al público directa, como cualquier otro negocio, sino subastarlas a través de ebay. Así consiguió que el mundo entero fuera su escaparate.

12. Cortar el pelo y aprender inglés

- Un día, Nancy Adamson se cansó de su ajetreada vida como ejecutiva en Nueva York. Pidió el traslado a Madrid, conoció a Carmen Sanchís y ambas montaron una peluquería muy especial: Nanokutz, dedicada al público infantil; y que cuenta con tienda de juguetes y un taller de cuentacuentos en inglés. Los peques puedan además jugar a la consola mientras les lavan y cortan el pelo.

13. Asesores de compras

- Shopin es una empresa familiar. Fundada por las hermanas Gordon en Madrid, ofrece la posibilidad de disponer de asesores personales de imagen durante todo un día, haciendo recorridos (con chofer) a medida de las necesidades del cliente. Una ruta de cuatro horas por la capital cuesta más de 400 euros (aparte de lo que uno o una puedan gastarse en compras).

14. Conozca a sus clientes

- ¿Qué empresa no ha deseado en algún momento saber lo que piensan sus clientes y conocer sus hábitos de compra y conducta tan bien como ellos? La consultora PSM Carlson Marketing tiene la solución. Se llama Programa 3A (Análisis, Alarmas y Acciones), combina la estadística y la informática y cuesta entre 100.000 euros y 200.000 euros al año. Está diseñado para detectar cambios de comportamiento en los clientes, analizar los motivos y determinar si merece la pena retenerlo.

15. Para novias despechadas

- Algunas historias de amor terminan felizmente. Para todas las demás está Don't date him girl, un blog donde las novias despechadas pueden dar rienda suelta a su ira, desahogarse y aconsejar a otras que no cometan el mismo error. Por si fuera poco, incluye un banco de datos con el nombre de miles de hombres con su curriculum sentimental para comprobar si el nuevo amor tiene un pasado libre de pecado.

16. El teatro y las empresas

- El día a día de las empresas está lleno de miles de pequeños y grandes actos: fusiones, despidos, entrevistas de trabajo, ascensos, etcétera). Recientemente han aparecido consultorías, contratadas por empresas, que representan estas situaciones. El objetivo es que los trabajadores (los que toman las decisiones y quienes las padecen) vean cómo se deben afrontar. Acto Seguido y Di Towanda pertenecen a este tipo de consultorías que usan los escenarios para analizar esos momentos.

17. Para quien no tiene tiempo

- No Tengo Tiempo no es una frase cualquiera. Es el nombre de una pyme que ayuda a resolver las tareas de la vida privada y doméstica. Creada por Ana Garrido y Ana Alonso, se encarga de gestionarle desde la revisión de la ITV, búsqueda de un piso en alquiler, organizar un catering o enviar peluqueros a domicilio. Su modus operandi consiste en estar permanentemente enganchadas al móvil y conocerse perfectamente la oferta de servicios porque, como aseguran, su atención "es personalizada"

18. Anuncios al recorrer el parking

- Javier Lluch ya estaba harto de recorrer los parkings buscando su coche. Así se le ocurrió que quizás sería más fácil recordar dónde lo aparcó si lo asociaba a un anuncio publicitario, y no a una combinación de letras y números. El resultado fue la fundación en 2003 de Impactmedia, una empresa dedicada a gestionar publicidad dentro de los aparcamientos. Empezaron el año gestionando la publicidad en los aparcamientos de 29 centros comerciales, y terminarán haciéndolo en 40. Ya piensan en dar el salto internacional a Francia, Alemania e Inglaterra.

19. Alojamiento por todo el mundo

- Hospitality Club es una especie de red de hospedaje internacional, pero con una peculiaridad: es gratuita. Cuenta con 60.000 miembros por todo el mundo (unos 180 países) dispuestos a prestar su casa a cualquier viajero miembro del club que lo necesite. El único dinero que cambia de manos son los gastos de comida y otros servicios, como el uso del teléfono.

20. El cine a domicilio

- Digitae nació en 2003, abriendo la senda de los videoclubes online en España. Creada por el argentino Mariano Cardoner, su modelo de negocio es llevar hasta los domicilios películas en DVD's previamente seleccionadas de un catálogo de 6.000 títulos. Una vez vista la película, se devuelve a la oficina de Madrid en un sobre ya franqueado.

21. Logos originales, en 7 minutos

- Si ha creado recientemente una empresa, necesita un logo propio y no quiere gastar mucho tiempo ni dinero, sepa que es posible. En Internet pueden encontrarse empresas (como LogoGold.com o Logosquevenden.com) que pueden ayudarle a diseñar su imagen corporativa. Estas empresas sólo necesitan algún dato para diseñarle su logotipo. Usted sólo tendrá que esperar siete minutos, y abonar unos 100 euros.

22. Experiencias al límite

- Llevar los mandos de un MIG, navegar en el yate de Onassis o alquilar la villa de Mick Jagger son algunas de las actividades que figuran en el catálogo de La vida es bella, una compañía de 100 por 100 capital español, dedicada a hacer realidad los caprichos de los más osados o adinerados. Hay actividades para todos los públicos y bolsillos: desde 15 euros (un paseo en kayak) a los 200.000 euros (un viaje suborbital a 15 kilómetros de altura de la tierra, por ejemplo).

23. Peluquería exprés

- En 10 minutos se pueden hacer muchas cosas, incluso hacerse un corte de pelo exprés, por el módico precio de 5 euros. MQB House, una empresa de origen japonés, cuenta con las tijeras más rápidas de Oriente. Sus 330 tiendas en Japón, Hong Kong, Bangkok, Singapur y otras ciudades de Asia han atendido a unos 10 millones de clientes. Lo que está por ver es si están satisfechos con el resultado.

24. Red de mujeres de negocios

- Global Dinner Network puede ser la solución para las ejecutivas que se aburren cenando solas en sus viajes de negocio. Esta plataforma, que cuenta ya con más de 400 mujeres de diferentes países, pone en contacto a mujeres trabajadoras que se desplazan al mismo sitio para que estén acompañadas. La creadora, Tanja Lindermeier, asegura que el objetivo es "dar a conocer un sitio, libre de connotaciones sexuales, a mujeres que buscan relaciones con otras".

25. La tienda de los zurdos

- Los zurdos saben hasta qué punto puede ser complicado desenvolverse en un mundo creado para los diestros. Odalis Fernández quiere que la vida de aquellos con más habilidad con la mano izquierda sea menos complicada, y su granito de arena ha sido crear Manozurda, una tienda situada en Madrid que tiene más de 200 productos diseñados para los zurdos. El catálogo disponible incluye objetos de escritura, de hogar, de material escolar, ocio e informática, entre otras categorías. Los precios son variados. Una regla con numeración especial cuesta 70 céntimos; un kit de manicura sale por 14 euros; y un teclado informático adaptado puede encontrarse a partir de 75 euros, entre otros complementos diseñados para su uso con mano izquierda