



13

NEGOCIOS PARA EMPEZAR EN 2013

POR LUIS EDUARDO BARÓN

www.ComoEmpezarUnNegocio.com

2013 Será el año para hacer realidad tus sueños



Cada año estoy seguro que tienes la misma meta, empezar tu propio negocio, pues prepárate porque si no lo has hecho, 2013 será tu año, el año en que por fin, de una vez por todas, vas a empezar su propio emprendimiento.

Nunca en la historia de la humanidad se habían dado las condiciones que brinda en la actualidad la tecnología, la información, los sistemas de pago, mensajería y tantos otros que no tuvieron nuestros abuelos o nuestros padres.

Prepárate para hacer del 2013, tu año, y no cualquier año. Este será un año para aprovechar el mercado, las tendencias que aumentarán tus posibilidades de éxito.

En este reporte analizo 13 de las mejores opciones que podrás iniciar en el 2013. Son opciones que muestran tendencias de crecimiento y desarrollo y que podrás analizar para iniciar tu propio negocio en 2013.

Ya sabes que tu meta para este año es aprender a convertirte en un emprendedor exitoso, en un estratega, más que un buscador de oportunidades solamente. Este no es el año para buscar soluciones mágicas, tácticas, este es el año donde debes ampliar tu conocimiento en cómo estructurar tu negocio, como mercadearlo, como prepararlo para el éxito y como convertirlo en una máquina de hacer dinero.

El conocimiento es la clave de tu éxito, estos negocios que te presento en este reporte son negocios rentables y de gran demanda, pero el éxito dependerá del esfuerzo y el conocimiento que tengas para manejarlos.

Las tendencias nos pueden ayudar a escoger el negocio de “tus sueños” pero solo la pasión podrá lograr que lo conviertas en exitoso y no en una pesadilla. Nunca comiences un negocio si no te puedes enamorar de él. Tu propio negocio será la llave de tu prosperidad, serás tú quién decida tu horario, la clase de vida que quieras llevar, las vacaciones de la familia, el auto que quieres usar, y lo más importante, serás tú el que escriba los cheques, en especial el tuyo.

Tienes que seleccionar el negocio adecuado, para el mercado adecuado, en el momento adecuado, por eso analiza estas tendencias y si encuentras que alguno de los negocios que te presento se ajusta a tu estilo de vida, a tus gustos, tus sueños y tu pasión, te invito a que te des la oportunidad de empezar tu propio negocio.

Desde www.ComoEmpezarUnNegocio.com estaremos llevándote información que te sirva para desarrollar tus habilidades empresariales y desde luego, puedes contar conmigo a través de mis cursos y programas de coaching para llevarte de la mano por el camino del éxito.

El mejor momento para empezar es AHORA.

Luis Eduardo Barón
Emprendedor en Jefe

www.ComoEmpezarUnNegocio.com

Índice

	Página
ÁREA: Bienes y servicios ecológicos	5
Negocio 1: Consultoría ecológica	6
ÁREA: Bodas	7
Negocio 2: Bodas ecológicas	8
ÁREA: Mascotas	9
Negocio 3: Acicalamiento y cuidados especiales para mascotas	10
Negocio 4: Ropa para mascotas y accesorios	11
ÁREA: Educación	12
Negocio 5: Servicios educativos para niños	12
ÁREA: Niños	14
Negocio 6: Gimnasios y productos de belleza para niños	15
Negocio 7: Juguetes ecológicos	16
ÁREA: Belleza	17
Negocio 8: Tratamientos para hombres	17
Negocio 9: Spas de bajo coste	18
ÁREA: La Tercera Edad	19
Negocio 10: Ayuda a domicilio	20
Negocio 11: Centros de día para mayores	20
ÁREA: Tecnología	22
Negocio 11: Webinar Manager	22
Negocio 13: Creador de Apps	23

ÁREA: Bienes y servicios ecológicos



Los productos ecológicos o “verdes” han pasado de ser una anomalía a ser un componente importante para cualquier compañía. Según el estudio de mercado de IBISWorld, con el aumento de la preocupación por los temas medioambientales, los compradores están demandando más comida natural, orgánica y local, los comerciantes están vendiendo más productos sostenibles y los negocios están implementando más prácticas respetuosas con el medio ambiente.

Así pues, en el sector de los bienes de consumo, han surgido muchas compañías nuevas con productos ecológicos, al tiempo que otras ya establecidas han cambiado su línea de productos y han lanzado otros nuevos.

Los clientes aseguran que están dispuestos a pagar más por lo ecológico; pero, esperan que se demuestre su origen natural de forma clara y transparente. Por ello, resulta muy útil contar con el apoyo de terceros, testimonios y comentarios cuando se trata de dar a conocer tu negocio y ganar confianza (puedes introducirlos en la página web o, incluso, en las etiquetas). Al menos un 30 por ciento de los clientes afirman que comprueban la naturaleza de los productos y su respeto del medio ambiente a través de las opiniones de otros consumidores.

Los ejemplos están por todas partes: en dentífricos, caramelos, comida, ropa e,

incluso, automóviles. Por ello, las oportunidades se encuentran tanto en pequeños como en grandes negocios -como las energías renovables que han sido financiadas con cientos de billones de dólares para su investigación.

Todavía existen muchos rumores sobre las oportunidades de la inversión en energía solar y eólica, basados en el crecimiento de la industria en este sector. Pero se requiere mucho capital para empezar, por lo que queda fuera del alcance de la mayoría de emprendedores.

Negocio 1: Consultoría ecológica

El área de la consultoría ecológica está creciendo debido a las grandes oportunidades que ofrece. Según IBISWorld, durante los próximos cinco años la demanda pública y privada reforzará los ingresos de estos negocios.

Actualmente, las compañías están intentando mejorar su reputación y reducir las emisiones de dióxido de carbono (CO₂). Es por ello que cada vez demandan más asesoramiento en la materia.

La oportunidad reside, principalmente, en la implantación de energías renovables y la mejora de la calidad del agua, donde las pequeñas consultorías pueden ofrecer servicios y acceso geográfico que las grandes compañías no alcanzan a cubrir. Si te centras en un nicho concreto como estos, basándote en una oportunidad específica, te será más fácil mantener unos costes bajos, sobre todo durante los cruciales primeros años.

En los países que atraviesan dificultades económicas, es preferible centrarse en el asesoramiento a otros negocios, antes que ofrecer un servicio personalizado a clientes independientes. En concreto, son muy recomendables las consultorías para compañías que quieran ser medioambientalmente sostenibles; un punto importante, sobre todo, cuando pretenden obtener un contrato o subcontrato de las instituciones públicas. Puesto que las organizaciones gubernamentales están esforzándose por mostrarse como sostenibles y respetuosas con el medio ambiente, están interesadas en subcontratar compañías con las mismas preocupaciones y, a su vez, estas compañías necesitarán la ayuda de un consultor para cumplir con los requisitos de sostenibilidad.

Por otra parte, dependiendo de la industria, algunos negocios pueden necesitar ayuda para el empaquetado ecológico, el establecimiento de programas más sostenibles, el abastecimiento de productos “verdes” y otros servicios que puedes empezar a ofrecer de manera inmediata.



ÁREA: Bodas

Nos encontramos en un boom de bodas que, aparentemente, continuará durante los próximos años. Muchos consideran que el matrimonio se está quedando anticuado u obsoleto, pero cada año, aparecen nuevas parejas que deciden comprometerse y es importante tenerlos en cuenta.

Si todavía no tienes un negocio, este es un buen momento para te plantees entrar en el mundo de las bodas. Si resulta que ya tienes tu propio negocio, también es buen momento en el que reenfocarlo y adaptarlo para beneficiarse de estos eventos.

La organización de una boda requiere de tantos servicios que la lista es prácticamente interminable y, por supuesto, los emprendedores siempre pueden aparecer con una nueva idea para una original celebración.

No obstante, recuerda que las parejas casaderas asumen la mayor parte de los gastos y, por lo tanto, buscan pagar menos. Sobre todo, en tiempos de crisis, se busca el ahorro y se reduce el número de invitados.

Tradicionalmente, en esta área se encuentran negocios de ropa (para novios, novias, familiares, damas de honor, etc.), papelería (invitaciones), tiendas de regalos, floristerías, proveedores de catering, pastelerías, restaurantes, lugares para celebrar bodas (salones, clubes, etc.), organizadores del evento, estudios de fotografía y video, joyerías, bandas de música y agencias de viaje.

Además, los bienes de alquiler siempre han sido una parte importante, puesto que es una forma de ahorrar sin renunciar al buen gusto. Hoy en día, continúa creciendo el número de artículos que se pueden alquilar. Incluso, se ofrecen tartas decorativas

para el momento de la celebración, en la que finalmente los invitados recibirían un postre más económico para degustar.

No olvides presentarte con una buena página web y asegúrate de que está bien optimizada para que puedan encontrarte a través de los buscadores online. Los novios suelen estar ocupados con el trabajo y todos los preparativos, por lo que, a menudo, buscan información en internet. Introducir videos en tu portal puede ayudarte a presentar tus servicios de manera atractiva y aumentar el número de visitas.

Negocio 2: Bodas ecológicas (ecoweddings)

Las bodas ecológicas se basan en el ahorro y/o uso eficiente de los recursos. De esta forma, no sólo se cuida el planeta, sino que, además, se pueden reducir los gastos económicos.

La necesidad de ajustar los costes y una mayor conciencia pro medioambiental, hacen de una boda ecológica una propuesta interesante para emprender un negocio. Por ello, ofrecer servicios que engloben la organización de todos los detalles de la ceremonia de manera ecológica es una apuesta muy recomendada para el 2013. Recuerda que en este sector todo debe estar orientado hacia lo orgánico y lo natural: desde las invitaciones, hasta los trajes, desplazamientos, etc. Se debe reducir el uso de automóviles y recurrir al reciclaje siempre que sea posible, además de utilizar productos orgánicos en el catering.

Lo ideal sería que las bodas se realizaran al aire libre y durante el día, para evitar el mayor consumo de electricidad. Pero en caso de necesitar iluminación, pueden incorporarse velas naturales de soja o de cera de abeja, por ejemplo.

En España ya hay algunos casos de éxitos como este: <http://www.ecoweddingroma.com/es/>

Por otra parte, los novios y, sobre todo, las novias quieren que el día de su casamiento sea único y especial. Así pues, los objetos hechos a mano, originales y creativos resultan muy atractivos. En esa línea, el diseño de artículos específicamente pensados para ellos continuará teniendo una fuerte demanda en los próximos años.

ÁREA: Mascotas



Las mascotas ocupan un lugar importante en la mayoría de los hogares. Por ello, sus dueños están dispuestos a pagar por el cuidado de estos animales y cada vez se les ofrecen más servicios.

Esta realidad está confirmada por el estudio de la Asociación Americana de Productos para Mascotas (APPA por sus siglas en inglés) que asegura que los estadounidenses gastaron 50,96 billones de dólares en sus mascotas en 2011.

Alrededor del 65 por ciento del dinero se gastó en comida y en veterinarios. Pero, también se invirtió mucho en servicios (baños, tratamientos de estética y salud, estancias en hoteles, guarderías...) que crecieron un 7,9 por ciento respecto a 2010, con un gasto total de 3,79 billones de dólares americanos en 2011.

Por otra parte, según el diario Río Negro, en Argentina las familias llegan a gastar entre 600 y 800 pesos mensuales para atender a sus mascotas, incluyendo el alimento, el aseo, cortes de cabello y remedios, entre otros servicios.

Hay muchas formas de obtener dinero con el mercado dirigido a las mascotas. Por ejemplo, podrías crear un directorio online sobre sitios en los que se aceptan animales: parques, restaurantes, librerías, tiendas, ... Esto es lo que ha estado haciendo con éxito la compañía Fido Factor en más de 120 ciudades de Norteamérica.

Otra idea está en las fiestas para animales donde se puede llegar a cobrar hasta 500 dólares americanos por la organización de una celebración más que original.

Además, cada vez hay más gente que quiere que sus mascotas participen en la

ceremonia de su matrimonio. De esta forma surgen los entrenamientos para bodas, en los que las mascotas se preparan para ese día especial.

En cuanto a la comida, los pasteleros caninos siguen pisando fuerte. Pero el mercado está un poco saturado, por lo que este servicio puedes contemplarlo como parte de otro negocio para el acicalamiento y cuidado de mascotas, u ofrecerlo a los tradicionales veterinarios y tiendas de animales de tu área local.

Por otra parte, hay una nueva moda que consiste en comprar comida en las carnicerías locales. Aprovechándose de esta realidad, un carnicero puede utilizar los pedazos que solía tirar y preparar un menú de carne fresca para perros.

Por último, al igual que los humanos, las mascotas cada vez viven más años y sus dueños están dispuestos a pagar por servicios sanitarios y alimentos enriquecidos con vitaminas para mantenerlos sanos.

Negocio 3: Acicalamiento y cuidados especiales para mascotas

La humanización de las mascotas lidera las tendencias en este sector, puesto que para mucha gente son un miembro más de la familia. Así pues, se demandan más tratamientos similares a los que se pueden ofrecer a una persona, pero dirigidos a animales: como limpiezas bucales y cepillado de dientes para los perros o pedicuras (incluso a diario) para los pájaros.

Es por ello que algunos spas ofrecen servicios para mascotas: los gatos pueden jugar en sus particulares gimnasios para des estresarse o deleitarse con un snack de menta para gatos empaquetada como si fuera una bolsa de té. Paralelamente, se ofrecen masajes para perros y, por supuesto, sus propios spas.

Parte de esta tendencia de acicalamiento y cuidado especial incluye la acomodación de las mascotas cuando viajan con sus dueños. Cabe señalar que los restaurantes, moteles y hoteles que aceptan animales están ganando más popularidad entre los clientes. Destacan las cadenas que ofrecen grandes almohadones para mascotas, ropa para perros y paquetes de bienvenida (que pueden incluir juguetes, tratamientos caninos, huesos...).

Cuando se trata de atender bien a sus mascotas, los clientes parecen no tener límites y, consecuentemente, la oferta tampoco. Ya se han empezado a vender exclusivos productos gourmet (como pato asado, calabacines y compota de arándanos), antidepresivos, refrescantes bucales y hasta prótesis de testículos para que los animales que han sido esterilizados puedan mantener su aspecto natural y autoestima, superando el trauma asociado a la operación.

Negocio 4: Ropa para mascotas y accesorios

Hoy en día las mascotas pueden ir hasta mejor vestidas que algunas personas. Pueden llevar abrigos de falso visón, camisas de leñador, pantalones de talle bajo, conjuntos de collares de pedrería o cuero con la correa a juego, disfraces de Halloween, trajes de fiesta y prácticamente cualquier prenda o complemento que podría llevar un humano.

Según la APPA, en Estados Unidos, el 19 por ciento de los dueños de perros compró artículos de diseñadores para sus mascotas. Ropa, collares y otros pequeños accesorios son los más demandados, comprados por al menos el 40 por ciento de los consumidores que miman a sus animales. Igualmente, un 30 por ciento de ellos también compró correas, transportines, boles para el agua o la comida y camas de diseño.

En cuanto a la vestimenta, la mayoría de diseñadores prefieren trabajar para los canes más pequeños, pero también se demanda moda canina para perros grandes con prendas similares a las de sus dueños.

ÁREA: Educación



Negocio 5: Servicios educativos para niños

Los presupuestos de las escuelas públicas son cada vez más reducidos y, paralelamente, se están creando más oportunidades para los empresarios que ofrecen, precisamente, los servicios que las escuelas públicas solían dar gratis. En general, los padres están preocupados por el futuro de sus hijos y ahora buscan otras formas de prepararlos con servicios de apoyo y estímulo educativo.

Un negocio centrado en la enseñanza puede empezarse con apenas mil dólares y, sin embargo, puede llegar a generar 1 millón de dólares al año. El mayor costo se produce en marketing: es necesario dirigir la publicidad a los padres de manera eficaz.

Tradicionalmente, el boca a boca es la mejor forma de darse a conocer, así que puedes comenzar difundiendo tu mensaje entre las organizaciones de padres y en los sistemas educativos locales. Además, puedes ofrecer descuentos a aquellos que traigan nuevos clientes a tu negocio.

En la formación de los niños, al igual que en otras industrias, la especialización es lo más adecuado. Así pues, escoge una rama o un curso específico para ofrecer tus servicios en un área concreta.

Ten en cuenta que la oferta educativa va más allá de las clases de recuperación. También se puede enseñar danza, teatro, música, deportes, informática, idiomas... Escoge una categoría sobre la que tengas más conocimiento y piensa en formas para ofrecer un aprendizaje divertido.



Considera también ofrecer servicios de formación online, pues incluso en algunas escuelas ya se está aplicando esta metodología y empiezan a surgir compañías que se dedican a contratar profesores y a ofrecer su apoyo para estudiantes a través de internet.

Además, debido a la globalización, la mejora de las comunicaciones y la diversidad de la población, hay una fuerte demanda de cursos para instruirse en un idioma extranjero. Sobre todo, aumentan los interesados en aprender inglés -como segunda lengua- y el idioma de signos.

Si no quieres empezar de cero, existen franquicias a las que puedes acudir.



No renuncies a entrar en el mercado infantil y juvenil porque esté disminuyendo la tasa de natalidad. Este sector sigue siendo enorme y continuamente se están formando nuevas familias. Según las estimaciones de la ONU en el año 2011, cada segundo nacieron 266 niños (27 en los países más desarrollados y 239 en los menos desarrollados).

Puede que a algunos no les parezca un mercado tan grande, pero los niños mueven mucho dinero. La influencia que tienen sobre el gasto de sus padres se extiende a múltiples industrias: ropa, libros, música, juguetes, coches, cosméticos...

El sector tiene un gran alcance y variedad, por ello es recomendable que los emprendedores comiencen con un target demográfico específico, por edad (bebés, niños pequeños, pre-adolescentes y adolescentes) o por género.

Habitualmente, cuando nace un bebé se necesitan muchas cosas (mobiliario, ropa, accesorios, juguetes, DVDs, etc.) que se dejan atrás con la edad. Así pues, constituyen un consumidor muy importante y forman parte de un ciclo que parece interminable: estos bebés crecen y acaban teniendo otros bebés, que también tendrán bebés en el futuro y que continuarán así el ciclo de vida.

Después llega la pre-adolescencia y adolescencia donde el consumo continúa. Por ejemplo, en Estados Unidos los preadolescentes (de entre 6 y 12 años) controlan 50 billones de dólares del poder adquisitivo del país, mientras que los adolescentes (de 13 a 19) manejan cerca de 200 billones de dólares.

Principalmente, los preadolescentes gastan el dinero en ropa, comida, aparatos electrónicos y mobiliario. Cuando ya llegan a la adolescencia se preocupan más por

su imagen e invierten más en ropa, accesorios y calzado.

Debe tenerse en cuenta que las nuevas generaciones se desarrollan junto con el avance de las tecnologías y estas condicionan su comportamiento. Así pues, los adolescentes cada vez realizan más compras por internet, están más interesados en adquirir su propio Smartphone y están más presentes en las redes sociales como Facebook y Twitter.

Los nuevos emprendedores pueden sacar ventaja de este comportamiento online. Por ejemplo, se pueden ofrecer promociones y descuentos que inciten al consumo y difundan el mensaje por las redes las sociales.

Negocio 6: Gimnasios y productos de belleza para niños

Puede parecer una locura, pero tanto la compañía de investigación IBISWorld como la revista Bloomberg Businessweek defienden que el culturismo infantil se está convirtiendo en una “verdadera industria”. De hecho, IBISWorld apunta a que los gimnasios y centros de bienestar se han convertido en un éxito entre la población más joven.

Si ya tienes un gimnasio, considera añadir clases y equipamiento para niños; aunque, recuerda que también necesitarás un seguro extra. En cambio, si estás pensando en empezar un negocio de este tipo, el 2013 es buen momento, pero se necesita una gran cantidad de dinero para empezar, pues tienes que comprar máquinas especiales, otros equipamientos y personal (incluyendo entrenadores).

Por otra parte, puedes ofrecer productos de belleza para niños (cada vez más demandados, sobre todo a partir de los 12 años). Según un artículo de la revista Newsweek, Generation Diva, ya se están empezando a demandar, incluso, en los grupos de entre 6 y 9 años. Principalmente, según el estudio Experian, se compran pintalabios (gloss y protectores con color), algo más que los productos para el cuidado del cabello.

Actualmente, estos conceptos todavía están en debate: ¿es bueno inculcar el culto por el físico y la belleza a tan temprana edad? Pero mientras unos dudan, otros empiezan a hacer negocio con una tendencia creciente.

Negocio 7: Juguetes ecológicos

La industria de los juguetes tiene grandes beneficios a nivel mundial (83 millones de dólares en 2010). Si consigues hacerte un hueco en este mundo, tienes grandes posibilidades de alcanzar el éxito.

Actualmente, una buena forma de empezar en el sector es a través de los juguetes ecológicos y sostenibles. Desde hace unos pocos años, los consumidores demandan más este tipo de juguetes, en parte preocupados por la utilización de químicos tóxicos.

Obviamente, si ya eres un vendedor de juguetes, esta tendencia te debe interesar. Así pues, en cuanto comiences a vender juguetes ecológicos asegúrate de anunciarlos bien en tu tienda, en tu página web y cualquier otro medio que utilices para publicitarte.

Un buen ejemplo a seguir es el de la empresa estadounidense Green Toys Inc., que comenzó en un garaje en 2007 y en apenas tres años obtuvo un beneficio de más de 5 millones de dólares americanos.



ÁREA: Belleza

Incluso en las épocas de recesión, los pequeños artículos de lujo, como pintauñas o barras de labios, continúan vendiéndose sorprendentemente bien. Esto es un reflejo de la fortaleza de la industria de la belleza que continuará siendo un punto fuerte durante los próximos años.

Hay muchas formas de hacer dinero y lo mejor de este mercado es que abarca prácticamente a toda la población.

Negocio 8: Tratamientos para hombres

Generalmente, asumimos que son las mujeres las que se preocupan por las arrugas o sus medidas. Pero la verdad es que los hombres tampoco son inmunes a estos detalles estéticos. Hoy en día, los hombres no tienen por qué oponerse a realizar ejercicios para moldear su figura. De hecho, cada vez adoptan más prácticas tradicionalmente asociadas a la mujer -como asistir clases de yoga, acudir a un spa o derrochar el dinero en cremas anti envejecimiento.

Además, los hombres están detrás de una gran parte de los beneficios en el sector de estética y belleza. El incremento de su demanda se ha demostrado durante los últimos años, cuando, a pesar de los periodos de inestabilidad económica, el sector ha incrementado sus beneficios en una media de un 6 por ciento anual desde 2006. Especialmente bien les está yendo a los vendedores de tratamiento faciales para

hombres. Según el estudio del grupo NPD, las ventas de estos productos obtuvieron un beneficio de 45.5 billones de dólares americanos.

Lo más vendido son las cremas hidratantes faciales (+7%), antiojeras (+16%), otros tratamientos faciales (+30%), lociones corporales (+16%) y otros productos para el cuerpo (+13%).

Negocio 9: Spas de bajo coste

Actualmente, la recesión y el aumento de los niveles de estrés son protagonistas en la mayor parte del mundo. La unión de estas dos circunstancias ha propiciado la aparición de servicios relativamente baratos que ofrecen masajes y sesiones de spa. Por supuesto, al tiempo que se reducen los precios, también se reducen los tratamientos. En lugar pagar 100 dólares por un masaje de lujo, los consumidores buscan versiones más modestas que generalmente cuestan 75 dólares o menos. Además es más barato empezar con este tipo de negocios, puesto que los clientes no esperan un ambiente lujoso. De hecho, en algunos sitios no se tiene por qué ofrecer extras como la ropa de baño, zapatillas o saunas. Puede que ni siquiera tengan una sala de masajes privada; no obstante, seguirán siendo muy competitivos con una apuesta por el bajo coste.

Por otra parte, algunos negocios han acudido a compañías de ofertas como Groupon y Living Social para crear un conocimiento de su marca, diferenciarse de otros spas y atraer a nuevos clientes.

Curiosamente, al igual que los estudios de yoga y Pilates, algunos spas obtienen beneficios extra a través de suscripciones y programas especiales para socios.



ÁREA: La Tercera Edad

El envejecimiento de la población continúa batiendo récords. Según un estudio de la Organización de Naciones Unidas sobre la población entre 1950 y 2050, este envejecimiento no tiene precedentes en la historia del ser humano. Se trata además de un fenómeno global que afecta a todo el mundo y que se prolongará por más tiempo: ya no volveremos a vivir en los niveles de la población joven que conocieron nuestros antecesores. Este hecho, influye profundamente en muchas facetas de la vida humana.

Pero el auténtico boom, que tan solo está empezando, se espera en los mayores de 80 años. Según datos del censo de Estados Unidos, en 2010 había más de 6 millones de americanos de 85 años, el doble de los que había en 1990. Este crecimiento será realmente alto cuando los nacidos en el Baby Boom de la posguerra empiecen a cumplir los 85 en 2031.

En esa línea de envejecimiento poblacional, para el año 2050, según un estudio de la ONU, se espera contar con 379 millones de personas por encima de los 80, frente a los menos de 14 millones que había en 1950.

Así pues, la mayoría de oportunidades de este mercado seguirán aflorando durante muchos años.

Negocio 10: Ayuda a domicilio

El precio de los asilos y residencias de ancianos es muy elevado y, por lo tanto, quedan fuera del alcance de muchas familias. Es por eso que muchas personas mayores de 75 años viven solas (un 33 por ciento en Estados Unidos, donde el 40 por ciento de los mayores de 65 tiene algún tipo de discapacidad). Esta realidad abre una puerta para el éxito de los servicios de ayuda a domicilio para la tercera edad. Estos negocios ofrecen: cuidado personal (ayuda para bañarse, vestirse y acicalarse), limpieza doméstica, preparación de menús, transporte, compras por encargo y mucho más.

Principalmente, puedes encontrar clientes dándote a conocer a las personas que necesitan esta ayuda o a sus familiares (de hecho, en muchos casos, es mejor proponer tus servicios a sus familias). Además, puedes aliarte con doctores, hospitales y centros de rehabilitación para que te deriven clientes o, incluso, con abogados (especialmente aquellos especializados en leyes de ancianos), asesores financieros, asistentes sociales y clérigos. Acude a su entorno y gánate su confianza en él.

Que no te intimide la competencia, pues cada vez más personas necesitarán este tipo de ayuda básica a domicilio. Pero si temes empezar en solitario, recuerda que aquí también puedes encontrar alguna franquicia con la que hacer negocio.

Negocio 11: Centros de día para mayores

Los centros de día para mayores son una alternativa a las residencias o asilos. Generalmente, hay tres tipos de centros de día: social (que ofrece comida, entretenimiento y algunos servicios sanitarios), médico-sanitarios (con actividades sociales y mejores servicios sanitarios y terapéuticos) y especializados (con cuidados específicos para personas a las que se les ha diagnosticado una discapacidad mental o demencia).

Como suele ocurrir en otros sectores, estos centros se han ido adaptando a las necesidades de sus clientes. Es por ello que cada vez se incorporan más actividades de estimulación cognitiva (en el 90 por ciento de los centros estadounidenses), ejercicios de memorización (en el 80 por ciento) y programas educativos (en el 75 por ciento).

The National Adult Day Services Association (NADA) también apunta a que hay mayor énfasis en la prevención y el mantenimiento de la salud: casi el 80 por ciento de los centros norteamericanos ofrecen programas de actividad física para hacer frente a las enfermedades cardiovasculares y la diabetes. Además, la mayoría de los centros ofrecen programas de apoyo a los cuidadores, incluyendo clases de formación,

grupos de apoyo y asesoramiento individual.

El único inconveniente de este tipo de negocios es que requiere de una alta inversión inicial, puesto que se necesita disponer del espacio y el personal específico y, además, los seguros suelen ser muy caros.

Por otra parte, la normativa cambia según el lugar de emplazamiento, así que comprueba bien que cumples todas las normas antes de abrir tus puertas.



La tecnología siempre ha sido fuente de ideas para la creación de empresas. Si estás pensando en empezar tu propio negocio en 2013, estas son dos ideas de moda que te pondrán delante de tu competencia. Recuerda que en tecnología las cosas cambian, así que debes tener en cuenta que son negocios que hay que realizar antes que los demás y evolucionar a negocios complementarios para asegurar la permanencia.

Negocio 12: Webinar Manager

Durante los últimos 3 años, hemos visto un crecimiento en el uso de los servicios de salas virtuales para asuntos empresariales y en general para comunicar nuestros mensajes a audiencias masivas alrededor del mundo. Los llamados webinars literalmente se han tomado todas las industrias. Cada día más reglones de la economía usan este servicio para reuniones, lanzamientos, presentaciones, conferencias, capacitación, etc.

La demanda ha dado inicio a una nueva profesión muy lucrativa, la de Webinar Manager u organizador de eventos online. Igual que un organizador de conferencias presenciales, las empresas están contratando personas que organicen sus eventos en línea. Esta profesión alcanzó en 2012 salarios de \$120,000 en algunas ciudades de Estados Unidos y ya surgen empresas dedicadas a prestar estos servicios.

Un webinar manager puede ganar dinero rentando la sala a clientes como profesionales, pequeñas y medianas empresas, organizaciones sin ánimo de lucro, gobierno, conferencistas etc. Pero si además de rentar la sala, se puede ofrecer un servicio de valor agregado como webinar manager, asesorando las presentaciones, organizando los eventos, esta puede ser una profesión MUY lucrativa y lo mejor, sin competencia por ahora.

Si Social Media Manager y Community Manager fueron las profesiones de 2011 y 2012, la del Webinar Manager será la profesión de moda para los años que vienen. Pero lo mejor es que es una buena oportunidad para empezar un negocio, porque la idea no solo es prestar el servicio sino convertirnos en una empresa que preste servicios integrales de organización de eventos virtuales. Políticos, artistas, educación a distancia (lo que llamamos e-learning) están empezando a usar esta herramienta para conectarse con sus audiencias y quién primero ofrezca el servicio, se llevará el mercado.

Yo he formado varios webinar manager a finales del 2012 y estaré abriendo una nueva promoción en los próximos meses. Visita mi blog, www.cómoempezarunnegocios.com para más información.

Negocio 13: Creación de Apps

Con 275,000 apps disponibles para iPad, y casi 800,000 en el App Store, sin contar el creciente número de aplicaciones para el sistema Android, el mercado de aplicaciones para teléfonos inteligentes y tabletas es muy tentador. Hasta hace poco tiempo toda empresa debía tener su presencia en Internet, así que surgieron los diseñadores de páginas web, luego las redes sociales y desde luego todos nos volcamos a tener presencia en ellas, así que surgieron los social media managers, ahora con los millones de dispositivos móviles, surge una posibilidad de enorme de sacar provecho de la tecnología.

La falta de desarrolladores de aplicaciones en el mercado hispano es latente, la mayoría de las empresas están recurriendo a programadores en India y Rusia para el desarrollo de nuevas ideas. Este auge lo tenemos que aprovechar en el mercado hispano, pero no solo como programadores sino como diseñadores o creadores de aplicaciones.



¿Qué se requiere para ser un desarrollador?

En el caso de las aplicaciones la el sistema IOS de Apple (iPads, iPhones, iTouch) se requiere tener conocimiento de Objective-C, Java, PHP y bases de datos.

¿Qué se requiere para crear un app?

Una buena idea y la decisión para buscar un desarrollador, diseñar el app y lanzarlo al mercado.

Restaurantes, negocios de atención al público, profesionales, políticos, todo el mundo necesita una aplicación, pero el mercado de juegos, utilitarios, está necesitando aplicaciones para mejorar o facilitar la vida de los usuarios. Hoy hay un app para cualquier cosa imaginable, y tendremos más mientras la imaginación de la gente siga funcionando.

Estos son los 13 mejores negocios a mi juicio para empezar en 2013, el éxito depende de ti, de tu capacidad de trabajo y de tu conocimiento empresarial.

Visita mi blog www.CómoEmpezarUnNegocio.com para más información y si quieres asegurar tu éxito en tu nuevo negocio te recomiendo mi curso Las Claves Secretas de Un Negocio Millonario que puedes buscar en www.lasclavessecretas.com.

Abrazos y feliz 2013.

Luis Eduardo