

Nº 157 Octubre 2010 - 3€
(3,15€ EN CANARIAS) PRECIO EN ESPAÑA (ANDORRA Y PORTUGAL: 3€)

Emprendedores

www.emprendedores.es

Las nuevas
oportunidades
en **servicios**
para empresas

Prepárate para ser

mejor jefe

Las últimas técnicas para crear equipos más eficaces

Doce ideas prácticas para renovar tu negocio

Antonio González Barros, presidente y fundador de Grupo Intercom



“Las puntocom deberían facturar al menos un euro al año por cada visitante único mensual”

ESPECIAL

SERVICIOS DE INTERNET
Tiendas *on line*, videomarketing, telepresencia...
Herramientas para ser más competitivo



SOFTWARE

VSN Digitalización de canales de TV

Reinventarse. Ésa es la cualidad de **Jordi Utiel** para innovar en la digitalización de canales de TV en entorno *broadcast*.

Empezó muy joven: "Con 18 años tuve que dejar los estudios. Mi familia se dedicaba al textil y la crisis de 1988 nos hizo mucho daño. Entonces se me ocurrió crear una empresa de informática, ya que todo el mundo decía que era el futuro. Pero cuando entraron las grandes superficies en el mercado, la venta de ordenadores y redes dejó de ser rentable. Pensé en dar un paso más

allá en el sector. Comprobé que las cadenas de televisión llevaban las cintas desde la sala de postproducción a la de emisión. Y vi la oportunidad de digitalizar y almacenar esos contenidos en discos duros". Contactó con **Manuel Escribano**, que tenía una empresa de *software* para automatizar radios. "Le propuse la idea y desarrollamos la primera versión de VSN News. Tardamos dos años y sólo vendimos el producto a tres televisiones locales de Cataluña. Cuando ya estábamos por tirar la toalla, apareció Sony, con la que firmamos un acuerdo para la venta mundial de nuestro producto, bajo su firma. Tras dos años, los resultados no fueron los esperados y decidimos comercializarlo nosotros como VSN". En 2004 la fortuna les sonrió: ganaron un proyecto de dos millones de dólares en México, que les abrió financieramente las puertas del mercado internacional.



www.vsn.es

CIENCIAS DE LA SALUD

DR Healthcare

Desarrollan soluciones no farmacológicas para paliar el dolor, como el de la migraña, o corregir disfunciones físicas, como el bruxismo.

Este laboratorio, creado en septiembre de 2008 por los hermanos, **Carlos y Juanjo Duelo**, se centra en la investigación, desarrollo e innovación de productos biofuncionales, "es decir, innovamos en soluciones terapéuticas sin el uso de la química, fundamentadas en la biología funcional y no en la biología química", destacan. El origen de esta empresa está en la necesidad personal de Juanjo de encontrar una solución biofuncional a las migrañas que sufría. Sus investigaciones se centraron inicialmente en la búsqueda de soluciones a este problema.

EVENTOS

LunaQuivir Marketing de guerrilla

Ofrecen soluciones creativas y estratégicas de marketing de guerrilla: *street, ambient y dance marketing...*



El baile les unió personal y profesionalmente. "Nos conocimos -cuenta **Luz Pérez**- cuando empecé a llevarle la gestión de sus contrataciones a nivel internacional (**Rodrigo Torres**, su socio, es bailarín profesional y fue campeón de España de salsa en 2003). Mi experiencia en la organización de eventos nos llevó a gestionar festivales de baile, encuentros y otras actividades para distintas salas y empresas, y tras un tiempo, decidimos montar nuestra propia empresa de organización de eventos, LunaQuivir

Producciones". Y como una forma de marcar la diferencia con el resto del sector, decidieron posicionarse en el marketing de guerrilla. "Debido a la saturación publicitaria que soportamos cada día, las empresas deben romper los esquemas y sorprender a su *target* para destacar frente a su competencia. No todas las empresas tienen presupuesto como para aparecer en televisión o en Internet de forma masiva. Con nuestras estrategias demostramos que se puede tener mayor repercusión sin gastar cantidades desorbitadas".

www.lunaquivir.es

Luz Pérez y Rodrigo, que también gestionan la web *Lujo-ok.com* (una plataforma *on line* de alquiler de productos de firmas), han invertido unos 37.000 euros.