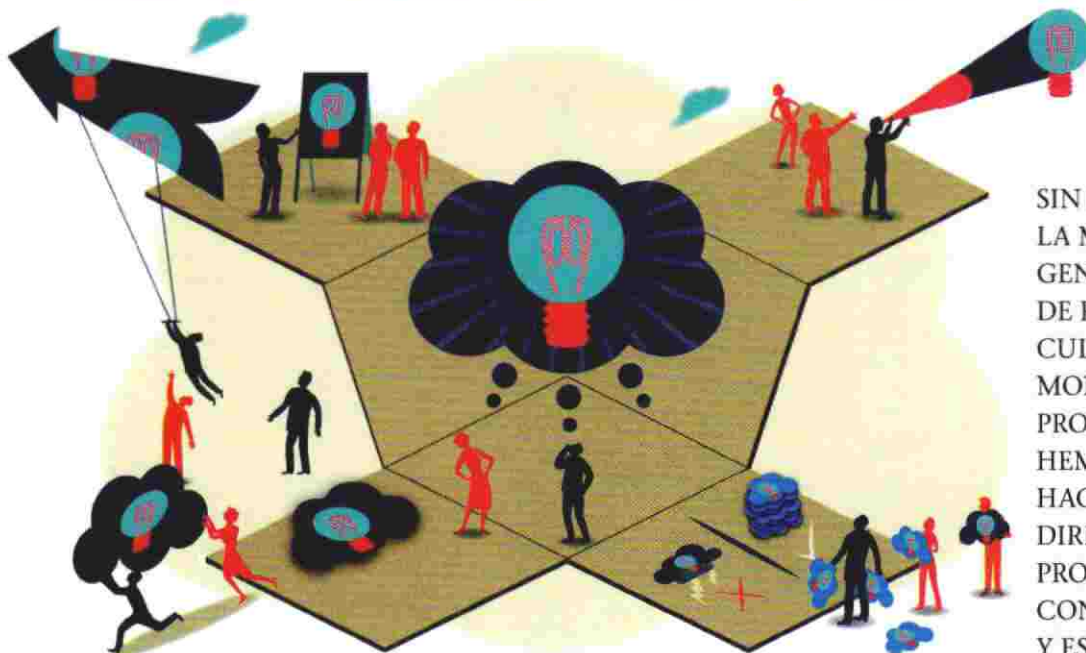


**DOSSIER** / REINVENCIÓN PROFESIONAL

## Tendencias para que encuentres tu oportunidad

SIN DUDA, PARA LA MAYORÍA DE LA GENTE EL PROCESO DE REINVENCIÓN CULMINA MONTANDO SU PROPIO NEGOCIO. HEMOS INDAGADO HACIA DONDE SE DIRIGE EL MERCADO PROFESIONAL DEL CONOCIMIENTO Y ESTAS SON LAS PRINCIPALES OPORTUNIDADES QUE HEMOS ENCONTRADO.

Las tendencias no son exclusivamente las grandes líneas de innovación que acaparan tantos titulares, como el blockchain, la inteligencia artificial y por ahí. Hay pequeños cambios en todas las profesiones que conviene tener muy identificados, tanto para explorar nuevas oportunidades como para estar preparados ante las amenazas que se nos van a presentar. En las siguientes páginas te proponemos muchas ideas con recorrido en el mercado actual. Algunas son para emprender a solas, otras en compañía de otros profesionales –por ejemplo, a través de una cooperativa con perfiles

complementarios– otras para trabajar para otros de forma autónoma y las hay también para combinar la independencia con la colaboración con empresas de forma periódica. ¿Cuál encaja mejor en el reto u objetivo que te has marcado al comienzo de este viaje?

**CONSULTORÍA DE 'DESIGN THINKING' E INNOVACIÓN**

Es una oportunidad por la "necesidad de poner el conocimiento en valor. La experiencia no lo es todo pero sin duda suma. Y gente que ha trabajado en sectores complejos como el farmacéutico o la banca, que son sectores que generan mucho

conocimiento pero mucha rigidez. Quienes sean capaces de quitársela serán perfiles muy interesantes para sumar a un proyecto. Ahora hay un montón de campo para gente que le guste desaprender. Que es la clave", comenta Nati Rodríguez.

**CONSULTORÍA DE 'LEGAL DESIGN'**

Es una tendencia al alza que pueden aprovechar personas con conocimientos legales y capacidad para resumir y representar gráficamente contenidos legales complejos. Abogados que les guste el diseño y la comunicación. "La idea es que los abogados hablamos muy

raro. De hecho, tenemos un idioma propio. Y vamos hacia un universo donde muchos servicios legales serán del tipo de Reclamador, con cada vez menos intervención humana. Hay que hacer más entendible el lenguaje legal. Y los procesos legales. En *legal design* lo que estamos trabajando es cómo decir lo mismo con menos palabras y utilizando colores, donde corresponda. Implementando dibujos y gráficos que representen al texto. Introduciendo iconos y señales que lo faciliten", asegura Jorge Morell, fundador de Legal Techies, un laboratorio legal en el que estudian tendencias y analizan tecnología legal.



Las nuevas consultorías se orientan a nichos como la tecnología tecnológica para proyectos de tecnología en despachos o para la construcción de proyectos llave en mano de geriátricos.

### CONSULTORÍA DE TECNOLOGÍA LEGAL

Una consultoría para ayudar a despachos de abogados y departamentos jurídicos en la selección e implementación de tecnología es la nueva línea de negocio que Legal Techies acaba de implantar para completar su oferta de servicios de despacho especializado en IT (privacidad, propiedad intelectual, posiciones para una tienda online...). Jorge Morell está convencido de que este tipo de consultoría "es la que más futuro tiene porque el impacto de la tecnología en el sector es inevitable. Están llegando muchas soluciones tecnológicas, muchas fórmulas de procesos y mucha innovación. Es muy interesante porque ahí se pueden hacer muchas cosas: cómo hacer la gestión documental de casos y expedientes, analizar grandes volúmenes de contratos con software que te permita detectar patrones o cláusulas que tú has establecido -inteligencia

Hay oportunidades para profesionales de sectores como el legal que sepan resumir y esquematizar los contenidos legales

artificial para el aprendizaje automático de las máquinas o machine learning-, cómo crear un chatbox para que responda de forma automatizada a cuestiones que al despacho le llegan de forma muy reiterativa y que son muy sencillas de contestar. Crear procesos para que el cliente pueda remitir la documentación casi de forma automatizada... Todo lo que se pueda automatizar, la digitalización de la información de los despachos". Y para despachos más pequeños, "todo lo que ayude a poner orden la documentación. Automatizar y sim-

plificar procesos. Mantener actualizadas las guías de contratos...", añade Morell.

### CONSULTORÍA PARA CENTROS DE LA TERCERA EDAD

Hemos visto el ejemplo de Angomed, la primera en especializarse en el segmento de la gestión, construcción y desarrollo de proyectos llave en mano de geriátricos. Dicen que en España hay más de 2.000 terrenos y edificios que podrían transformarse en un centro para la tercera edad. Y por lo tanto, de potenciales clientes para este tipo de servicios.

### DIGITALIZACIÓN DE NEGOCIOS TRADICIONALES

Por más que estemos hablando de blockchain, inteligencia artificial, internet de las cosas, etc. como una realidad ya presente en grandes empresas, cuando se trata del nivel de digitalización de las pequeñas la cosa cambia muchísimo. De ahí, que sigue siendo una

oportunidad la transformación digital de negocios de toda la vida. Y hacerlo especializándose en un sector concreto. Por ejemplo, en consultas de nutrición, como MioDiet, que ayuda a este tipo de profesionales a digitalizar todos sus servicios: a través de una app puede ver todo lo que sucede con cada uno de sus pacientes, si cumplen los objetivos de adelgazar, las dietas, los cobros... y ofrecer un servicio de coaching nutricional digital. Hemos visto también Bodeguelo, una bodega digital. Y Burman, que ofrece marketing digital, diseño web, gestión de redes sociales, diseño gráfico y organización de eventos a bodegas.

### UNA RED DE PROFESIONALES PARA PYMES

Si no te especializas por segmentos de mercado, hazlo por actividades muy concretas. Finutive, por ejemplo, ha creado una tecnología propia para ofertar con sus



Hay una gran necesidad de asesoramiento fiscal y financiero a precio bajo y de asesoramiento bancario para ahorradores de perfil medio, hoy desatendidos por la gran banca.



servicios de asesoría fiscal de toda la vida. "Tenemos un software y una asesoría. El software sólo cuesta 20 euros al mes. Un precio razonable. Ni caro ni de los más baratos. El pequeño negocio que ya tiene su gestor puede contratar solo el software para la gestión de la liquidez en el día a día y de sus cuentas bancarias. Si quiere el servicio completo, el coste es a partir de 70 euros mensuales, según el tamaño de la empresa. Es un precio de asesoría online, que es lo que somos. Nos encargamos de los trámites más engorrosos para los pequeños negocios, como la presentación de impuestos, las gestiones administrativas, las nóminas, la Seguridad Social...", explica **Gonzalo Fernández**, cofundador de Finutive.

En este modelo de negocio, la novedad es que cuentan con una gran plantilla de profesionales freelance, para cubrir todo el territorio nacional. "Una persona de Canarias tiene un asesor de Canarias. Incluso si quie-

Combina la actividad  
 en tu propio despacho  
 con la colaboración  
 con marketplaces que  
 te ayuden a captar  
 clientes

res ir a verle le puedes ir a ver. Así podemos dar todas las especialidades necesarias para nuestros clientes y tenemos un modelo de negocio escalable, que es nuestro objetivo", añade Fernández.

#### ASESORES FREELANCER DE BANCA

La posibilidad de trabajar como freelance para plataformas como Finutive es algo a lo que se van a ir acogiendo cada vez más profesionales. La ventaja es que te traen clientes, con lo que puedes combinar tu

propia cartera con la que te proporcionan ellos. Salvo casos excepcionales como Mediolanum, asesoramiento bancario a través de asesores freelancers que trabajan en exclusiva para ellos. Un modelo que según **Salvo la Porta**, director comercial del Mediolanum, se va a extender en los próximos años. "Porque han surgido dos necesidades importantes: encontrar una solución que me ayude a afrontar mejor la jubilación, porque el sistema público no me garantiza una pensión adecuada, y saber invertir el dinero con rentabilidad, con los tipos tan bajos. No es tan fácil encontrar una solución en el escaparate del mercado. Necesitas un profesional que te ayude con tu inversión".

Otro cambio fundamental por la que se va a impulsar esta figura es que la "regulación define como prioritario que el ahorrador tenga asesoramiento, algo que antes sólo existía para un segmento de clientes de banca privada y muy selec-

to", asegura Salvo la Porta, que echa mano de las cifras para convencernos ya del todo: "En Italia hay 35.000 profesionales que hacen asesoramiento financiero de forma autónoma, en España entre 5.000 y 6.000. Hay un potencial de crecimiento enorme".

#### MARKETPLACE DE PROFESIONALES

Desarrollando esta misma tendencia, hemos encontrado plataformas para profesionales independientes de todo tipo. COMATCH, por ejemplo, una startup alemana que conecta a multinacionales y grandes y medianas empresas con consultores independientes de perfiles de alta cualificación y expertos de la industria. Translationsupplier, que aglutina a traductores técnicos, científicos y literarios de inglés, especializados en disciplinas reales como agricultura, biología, medicina, economía, ciencias sociales y filosofía. Con una particularidad: que los



traductores tienen que ser nativos.

Y en estos últimos meses hemos visto que se están lanzando muchas enfocadas a abogados, unos profesionales que hasta ahora no se han subido al carro de la tecnología. Entre las varias aplicaciones que existen en el mercado, se encuentra Tu Appbogado: "No somos un buscador. Trabajamos desde el punto de la renovación digital de esos despachos y les ofrecemos un método para adoptar un proceso práctico para que organicen el trabajo y se puedan convertir al mundo digital. Nosotros nos encargamos de estar bien posicionados en redes sociales y buscadores y les llevamos clientes verificados. Una especie de Habitissimo aplicado al mundo de la abogacía", explica David Plaza, su fundador.

El modelo de negocio de estas plataformas es por suscripción para los profesionales. "No cobramos una comisión. Cobramos una cuota mensual", comen-

ta David Plaza, quien, por cierto, viene del mundo del marketing y de la comunicación.

#### ASESORÍA PARA AYUDAR A LAS STARTUPS EN SU FASE DE CRECIMIENTO

En nuestro país hay incubadoras y aceleradoras de sobra. Pero hay una fase de cualquier startup que queda un poco en el aire y es justamente una de las más complicadas de todas: la de pasar de un proyecto pequeño a uno grande. Justamente para cubrir esta necesidad, Pablo Sanagustín, CEO de ONiAD, ha creado el proyecto Nodriza. "Hay un gran nicho en empresas que empiezan a ser ya 7 u 8 personas y se ven muy perdidas a nivel estratégico. En la vida de cualquier emprendedor hay varios gaps y uno de ellos es cuando estás en facturaciones muy bajas, de 200.000 a 300.000 euros, tienes un equipo de 6 o 7 personas, y te enfrentas a nuevas aventuras como puede ser inter-

### Los youtubers demandan servicios de asesoramiento para sus contenidos y sobre la forma de monetizar sus canales

nacionalizar o empezar a tratar con clientes mucho más grandes", explica este multiemprendedor para quien el modelo de negocio de este proyecto es el conocimiento, más que los beneficios que obtenga.

#### SERVICIOS PARA YOUTUBERS

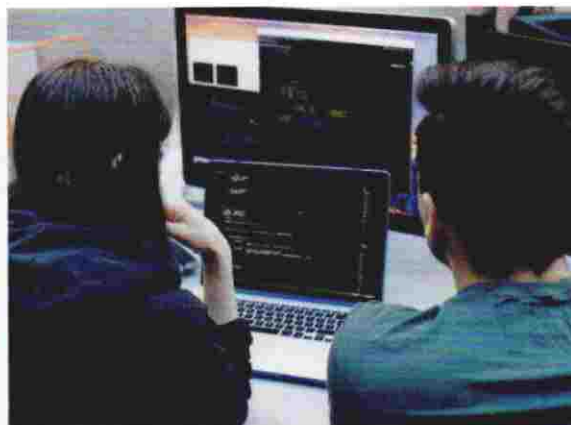
Resulta que el fenómeno de los youtubers ha creado nuevas profesiones que van más allá de las agencias de influencers de las que tanto hemos oído hablar. Especialidades como "asesoramiento y consejos sobre cómo

pueden hacer un mejor contenido y monetizar mejor sus canales, además de protección de su contenido (content ID). También les ofrecemos una serie de servicios enfocados al mundo de la producción audiovisual. Si necesitan el diseño de un banner, un avatar o hacer uso de un espacio de grabación, se lo gestionamos nosotros", explica Blanca Formáriz, COO de 2btube, una agencia especializada en servicios para estos talentos, como ellos llaman a sus clientes para no encorsetarles solo en el canal Youtube.

También ofrecen el servicio clásico de marketing de influencers, poniendo en contacto a las marcas con los youtubers. Y a los youtubers con otros youtubers "organizando eventos y fiestas para que hagan networking y puedan hacer colaboraciones entre ellos". Otra línea de negocio son las propias marcas: "Les creamos canales a aquellas que quieren tener presencia en Youtube pero no saben



Las startups que quedan fuera de las incubadoras y aceleradoras precisan de apoyo profesional en momentos clave como las fases de crecimiento e internacionalización.





cómo hacerlo. Les diseñamos la estrategia y les hacemos crecer en suscriptores y visualizaciones”.

Todos estos servicios han dado lugar a perfiles profesionales nuevos. Como el *talent manager* “que no deja de ser un representante como el de toda la vida pero que tiene que saber qué pasa en Youtube, en Instagram, qué es tendencia, qué talento está en alza, cuáles no... Es un profesional que le lleva de la mano aconsejándole en su carrera y que hace de intermediario con las agencias de *influencers*. Otra figura nueva es el *channel manager*, gestores de estos canales. Profesionales que se preparan sobre políticas de contenido, sobre posicionamiento de los vídeos, monetización...”.

#### ASESORAMIENTO PARA ARTISTAS

Otro fenómeno cada día más evidente es el auge de aficionados a todo tipo de artes: música, pintura, escultura, literatura, dibujo, fotografía... Personas que

están más que dispuestas a pagar por el asesoramiento y los servicios necesarios para hacer más profesionales sus aficiones, aunque no vayan a vivir de ello: servicios editoriales, gestión de espacios para exhibir sus obras, el transporte de las obras, apoyo para organizar una exposición...

Este hueco es el que quiere cubrir MundoArti, una plataforma de promoción de artistas de todo tipo a través de competiciones culturales que ha sido premiada por Europe Startup accelerator. “La idea es que los artistas en general no tienen muchas formas de dar a conocer su obra. Participan en un concurso y si no quedan finalistas no tienen ningún tipo de visibilidad. Y en el caso de pintores, por ejemplo, hasta les cuesta dinero participar porque tienen que pagar los gastos de envío de la obra. Nosotros lo que hemos hecho es crear competiciones en las que hay un jurado profesional y otro público. Y los participantes van consiguiendo puntos, pueden ver

### Una idea es el asesoramiento a negocios tradicionales sobre qué tecnología precisan para sus procesos

su evolución como artistas. Es una idea basada en la gamificación para animar a la participación de la gente”, comenta Rocío Cortés, CEO de MundoArti.

En esa participación está la clave de su modelo de negocio, ya que para competir en cada liga anual se exige una cuota de entre 25 y 65 euros anuales. Además, la presencia de público –que puede multiplicar los impactos compartiendo con amigos– se convierte en un atractivo para marcas que quieran patrocinar estos eventos que, por cierto, tienen proyección en 20 países de todo el mundo.

#### COACHING DE MARCA PERSONAL

Para pymes, emprendedores, líderes y profesionales de todo tipo que quieran mejorar su presencia en la web y no dispongan ni de tiempo ni de los conocimientos necesarios para ello. “El mercado obliga a tener una marca personal lo más cuidada posible”, explica Pablo Sanagustín. Que añade: “Es un perfil profesional que gana protagonismo y que va a ser fundamental tanto si se externaliza como si se dispone de uno dentro de la empresa. Tienen muchísimo futuro porque la tecnología democratiza todo y este tipo de necesidades ahora se han extendido a nivel de usuario ya no son sólo para las empresas”.

#### PROGRAMACIÓN PARA ABOGADOS

Otras líneas de negocio en las que trabajan y a las que le ven futuro es el blockchain y los contratos inteligentes –para expertos en



En torno a los youtubers han surgido nuevas profesiones como el talent manager o el channel manager, expertos en contenido, posicionamiento y monetización de Youtube.



civil y mercantil que aprendan un poco de programación-. Para Jorge Morell, hay una falta de profesionales con un perfil legal y tecnológico. Y no hay tampoco una formación para reducir este gap. "Y no me refiero a materias como blockchain y el derecho. O inteligencia artificial y el derecho. Que sería la parte jurídica de esa tecnología. Sino a profesionales que puedan implementar una herramienta capaz de detectar entre 600 contratos mensuales de acuerdos de confidencialidad las cláusulas más conflictivas, por ejemplo. Para que no tenga que leerme los 600 contratos. Eso, la mayoría lo intenta externalizar".

#### FORMACIÓN EN NICHOS DESATENDIDOS

Y los vas a encontrar en segmentos tradicionales, como puedan ser las franquicias: asesoramiento para negocios que quieran empezar a franquiciar -un nicho que intenta aprovechar la firma Asesor franquicia- o en un concepto de enseñanza del inglés diferente, como el que propone Groupify: clases de inglés en casas tipo airbnb en muchas ciudades del mundo y a precios rompedores.

Pero donde más oportunidades hay es en torno al reciclaje de profesiones tradicionales. "Hay una gran cantidad de oportunidades en torno a eso. Viene mucho oleaje, pero si te gusta surfear...", asegura Jorge Morell.

En el segmento legal, por ejemplo, los estudios apun-

tan a que la Inteligencia Artificial va a hacer desaparecer entre un 20% y un 40% de estos profesionales en los próximos 20 años, por la automatización del sector. Y es por la automatización y la capacidad para hacerse más multidisciplinares como abogados por donde hay que buscar las oportunidades. Para Jorge Morell "el profesional legal debe reciclarse hacia tareas de más valor o de mayor especialización porque las consultas más sencillas serán atendidas por chatbox. Si vamos a tener en unos años chatbox contestando preguntas jurídicas con una dificultad baja o medio baja, no me puedo dedicar a hacer consultas jurídicas muy normales. Tengo que ir a materias más complejas. Porque a la vez surgen nuevas oportunidades. Por ejemplo, los software de IA hay que alimentarlos para que vayan aprendiendo. Hay que irle diciendo donde se han equivocado, etc. Y eso lo harán perfiles un poco híbridos, que tengan conocimientos legales pero que entiendan las nuevas necesidades que implica automatizar las cosas. O perfiles que sean más consultores que abogados".

#### TECNOLOGÍA APLICADA A UN SECTOR CONCRETO

La renovación de sectores como el legal, la banca, los seguros o el inmobiliario ha dado lugar a tendencias como el legaltech, el fintech, el segurtech, el proptech... todas cargadas de oportu-



Los asesores deben especializarse en tareas de más valor, que no puedan ser respondidas por chatbox de IA

nidades que generalmente se encuentran en idear tecnología que facilite el trabajo de los profesionales del sector o en la democratización de muchos servicios. En el caso del legaltech, por ejemplo, Jorge Morell ve dos tipos de oportunidades en torno a la tecnología: "La que es útil y aplicable al profesional porque le facilita hacer su labor o hacerla de forma más eficiente y otra gran rama que es la tecnología que facilita que el cliente localice abogados o servicios legales de forma más sencilla. Los tripadvisors legales tienen mucho potencial. Otra rama que está creciendo mucho es la de reclamaciones online,

como Reclamadores. Son un legaltech enfocado al cliente que funcionan porque ofrecen servicios legales más baratos de lo habitual y mucho más cómodos", comenta.

#### AGREGADORES DE SERVICIOS

La lista de oportunidades en torno a la tecnología es infinita. Pero vemos varias líneas que se pueden aprovechar como profesional. Una es aglutinando servicios que ya se ofrecen por separado, para evitar tener mil aplicaciones. Un buen ejemplo es ElParking.com, que aúna todos los servicios relacionados con el aparcamiento como pago móvil del ticket de la ORA, parkings públicos y privados y otras muchas funciones que hasta ahora gestionábamos por separado.

#### TECNOLOGÍA PARA INTERACTUAR CON MÁQUINAS

En la línea de los agregadores, los fundadores de Orain han ideado una plataforma para interactuar con



Presta atención a los hackatowns que organizan las empresas porque responden a nuevas necesidades del mercado

máquinas. "Lavanderías de autoservicio, lavado de coche, máquinas de tabaco... Un agregador de todas esas máquinas", explica Josep Font Cot, CMO de Orain. Pero ¿qué significa exactamente interactuar con máquinas? "La aplicación es algo parecido a un WhatsApp y cada máquina tiene su propio chat, las que uno haya guardado. Cuando entro al chat de cada máquina puedo hacer varias cosas: puedo pagar en efectivo o con tarjeta, hablar con la máquina y solicitar reembolsos que pueden ser devueltos en un click en mi wallet personal... Pero no sólo eso, las máquinas aprenden de las conversaciones entre usuario y máquina. Cuanto más interactúes con ella, más inteligente se hace y menos tiene que estar pendiente el propietario para ver lo que necesitan los usuarios".

Aquí el modelo de negocio está en que los propietarios de las máquinas de vending y de autoservicio compran el software que hace posible todo esto. Lo instalan en la máquina y a cambio se ahorran la gestión de muchas



incidencias habituales. Luego hay un canon mensual muy bajo por máquina y por mes para que los operadores accedan a la plataforma donde puede comunicarse con los usuarios, recibir pagos electrónicos, hacer promociones y lo que crean conveniente. Partimos de un precio de 250 euros por dispositivo; una máquina monedero cuesta entre 400 y 600 euros".

#### DESARROLLO DE CHATBOTS CON PERSONALIDAD

La idea es dotar a las máquinas de aplicaciones que hablen con una personalidad propia, en lugar de una voz enlatada. LG ha organizado un *hackatown* recientemente para desarrollar este tipo de tecnología con la que equipar sus productos. Por cierto, puedes detectar oportunidades fijándote en qué tipo de concursos y *hackatowns* organizan las empresas; la mayoría responden a necesidades concretas.

#### SERVICIOS PARA NUEVOS NEGOCIOS

Por ejemplo, la gestión de llaves de los apartamentos turísticos. Es un problema nuevo al que los fundadores de Lockio Soluciones Digitales han dado una solución: un servicio de custodia de llaves, de casa y de coches que se guardan en un almacén y se recuperan en media hora cuando el propietario así lo requiere. "Es un proyecto que surge para dar servicio al sector inmobiliario. Primero hicimos una aplicación que traza quién tiene las llaves de las casas que hay que mostrar. Porque conocemos el sector y sabemos que la gestión de las llaves entre comerciales suele ser complicada. Después nos dimos cuenta de que podíamos custodiar las llaves nosotros y desarrollamos también esa idea", explica Álvaro José Sánchez, uno de los

socios fundadores. La custodia de llaves es un servicio para particulares y para empresas. "Y la seguridad está garantizada porque no tenemos las direcciones de las casas. Tenemos unas llaves custodiadas en ganchos cerrados herméticamente. Un servicio 24 horas por 7 días a la semana con un precio de 0,90 euros al mes por la custodia", comenta Sánchez.

#### REPARACIONES DE MÓVILES Y TABLETS A DOMICILIO

A veces la oportunidad está en mercados maduros con sólo cambiar la forma de relacionarte con tus clientes. Nos ha gustado Tabili, una firma que ha encontrado su oportunidad en la reparación de móviles y tablets para empresas y particulares a domicilio, a un precio asequible y con garantía de 1 año.

TIENES MÁS TENDENCIAS PARA PROFESIONALES EN LA WEB: [HTTP://WWW.EMPRENDEDORES.ES/IDEAS-DE-NEGOCIO/NUEVOS-NEGOCIOS-TRABAJAR-EN-CASA](http://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/nuevos-negocios-trabajar-en-casa)