



María Martínez

Anna Ferrer

Elena Taboada

Ágata Careaga

Carmen Dapena

Aitziber Arranz

Anabel Vázquez

Virginia Pozo

Esther Asin

**El futuro está en la Red**

# EMPRENDEDORAS ONLINE

*Si quieres crear tu propio NEGOCIO, Internet es el mejor aliado. Aquí tienes ocho historias de éxito para montar un 'e-commerce'. Sigue su estela.*

POR CRISTINA MITRE. FOTOS: MARÍA DE MIGUEL. REALIZACIÓN: EQUIPO DE ESTILISTAS ELLE

**S**egún el dicho, «a perro flaco todo son pulgas». En España, donde encontrar un trabajo es hoy muy difícil, la actividad emprendedora tampoco despunta, sólo representa un 5,1% (*Libro blanco de la iniciativa emprendedora*) y la crisis no ayuda. Ahora, la idea de montar tu propio negocio parece no ser *trending topic*. Y, por si esto fuera poco, el pequeño empresario no está bien visto por los españoles. Su índice de popularidad es de un 48%, frente al 73% en Estados Unidos o el 62% en Francia. Sólo los funcionarios están peor valorados. Sin embargo, todavía hay quien se empeña en llevarle la contraria a las esta-

dísticas... como las nueve protagonistas de nuestro reportaje. Forman parte del 36,4% de mujeres españolas que han decidido ser emprendedoras. Ellas apostaron por crear su empresa, y hacerlo, además, en el entorno *online*.

«En mayo, durante los días más intensos del movimiento 15M, decidimos que teníamos que montar algo que uniese Internet y la cosmética. En octubre la web ya estaba operativa», cuenta

**MUCHAS VENTAJAS** UNA WEB EXIGE UNA MENOR INVERSIÓN QUE UNA TIENDA, PUEDE SER INTERNACIONAL Y ESTÁ ABIERTA LAS 24 HORAS DEL DÍA

Anabel Vázquez, cabeza pensante junto a su socia María Martínez de [www.laonicum.com](http://www.laonicum.com), un cuidado catálogo de cosmética muy selecta destinada tanto a mujeres como a hombres.

Esther Asin es otro ejemplo de emprendeduría. Trabajaba en el departamento de Internet de una televisión de pago y en el año 2011 puso en marcha [www.bebepeque.com](http://www.bebepeque.com), una web que vende desde juguetes hasta alimentación infantil. «Siempre me atrajo mucho el mundo 2.0 y, además, necesitaba un trabajo que pudiera compaginar con mis hijos». Optó por un *e-commerce* frente a la tienda física, porque «exige una menor inversión, tienes una total flexibilidad en el horario y abarcas una zona geográfica mucho más amplia, a nivel internacional o, por lo menos, peninsular. De este modo puedes vender 24 horas al día sin necesidad de tener personal».

## LA CLAVE DEL ÉXITO

Pese a la crítica situación económica, las cifras de facturación del comercio electrónico en España no paran de engordar: 9.201 millones de euros, según datos del 2011. Un 25,70% más que en 2010 y hasta un 60 % más que en 2009. La mayoría de las mujeres que lideran *startups* crean empresas que tienen que ver con iniciativas de comercio y servicios, como la hostelería,

## Las apps más útiles

**EN TU SMARTPHONE** Descubre las aplicaciones que harán tu vida de empresaria más fácil.



### CARD CLOUD

Puedes tener tus tarjetas de visita al instante y, además, en formato 2.0. Envía tu *business card* con un solo clic en tu móvil. Lo mejor: es ecológico y totalmente gratuito.



### EVERNOTE

Crea notas, listas, haz fotos, graba recordatorios... y tenlo siempre a mano en todos los ordenadores y dispositivos que utilizas. Es gratis.



### DROPBOX

Olvídate de las memorias USB. Con esta aplicación accederás a todos tus documentos, fotos y vídeos desde cualquier sitio. Gratuita.



### FAKE CALLS

¿Una reunión que se prolonga hasta el infinito y más allá? Podrás simular que te están llamando eligiendo incluso el contacto y su foto (0,79 €).



### lapety.com

**Su creadora** Carmen Dapena (46 años).

**Su proyecto** «Siempre volvía de mis viajes a Ibiza con encargos de mis amigas, así que decidí reunir en una web todas esas piezas únicas».

**Experiencia previa** Fundó la agencia Look & Enter, una empresa dedicada al *marketing online*.

quieras! Aunque hay que hacer una inversión mínima en tecnología, porque los usuarios ya están acostumbrados a manejar aplicaciones como Facebook o LinkedIn, y a procesos de compra muy estandarizados, como los que ofrecen Amazon o FNAC, y debemos ofrecer algo con ese mismo nivel. Además, hay que tener en cuenta los costes de *marketing*», dice Ágata Careaga, quien junto a su marido destinó todos sus ahorros a la creación de [www.gaats.com](http://www.gaats.com), una firma de ropa para mujer realizada en tejidos naturales, como la seda, el algodón

y el lino, y de venta exclusiva *online*. Sin embargo, por lo general la inversión inicial es menor que la necesaria para montar un negocio tradicional. «Desde unos cientos de euros si desarrollas la página a través de plantillas, hasta 25.000 € si quieres una web propia. También es posible gestionar ventas físicas, de forma gratuita, a través de las redes sociales», señala Nacho de Pinedo, CEO del ISDI (Instituto Superior para el Desarrollo de Internet).

«Después de los costes iniciales, no hay que olvidarse de los gastos fijos que se deben asumir periódicamente, como la asesoría jurídica y fiscal, la comunicación, los gastos de representación, etc.», dice Aitziber Arranz, de [vidasdepapel.com](http://vidasdepapel.com), donde se pueden encontrar dibujos originales, obra gráfica y arte en general a un precio asequible.

Virginia Pozo, de [www.coosy.es](http://www.coosy.es), un portal dedicado a ropa y accesorios para mujer, afirma que al principio sólo veía ventajas porque no necesitaba ni instalaciones, ni empleados. «Pero a medida que creces, los gastos fijos son similares a los de una tienda. Y los costes de transporte son muy elevados. La diferencia es que estás abierto las 24 horas del día. Te levantas un domingo y has vendido un vestido en Chicago o en Singapur».

### vidasdepapel.com

**Su creadora** Aitziber Arranz (32 años).

**Su proyecto** «Siempre he estado en contacto con el mundo de la ilustración y queríamos acercar los dibujos originales y la obra gráfica de los creadores al gran público pero con un precio asequible».

**Experiencia previa** Ha estado ligada al mundo empresarial y de los recursos humanos.

