



# InnovadorasTIC

EXPERIENCIAS DE EMPRENDIMIENTO FEMENINO  
A TRAVÉS DEL USO DE LAS TIC



Una iniciativa de [www.abervoluntarios.org](http://www.abervoluntarios.org)

# **Innovadoras TIC**

*Experiencias de emprendimiento femenino  
a través del uso de las TIC*



# **Innovadoras TIC**

***Experiencias de emprendimiento femenino  
a través del uso de las TIC***



No comercial (Non Commercial): el material original y los trabajos derivados pueden ser distribuidos, copiados y exhibidos mientras su uso no sea comercial.

Fundación Cibervoluntarios, 2015

Maquetación y traducción Cibervoluntarios

Edición de Publixed  
[www.publixed.com](http://www.publixed.com)  
[www.libreriapublixed.com](http://www.libreriapublixed.com)

ISBN: 978-84-943657-7-5  
Impreso en España

# ÍNDICE

<b>PRÓLOGO</b>	<b>7</b>
• Yolanda Rueda, <i>Prólogo</i>	7
<b>EMPRENDEDORAS INNOVADORAS TIC</b>	
• Patricia Araque, <i>Ellas2.org</i>	11
• Isabel Arenas y Raquel Congosto, <i>La Galería de Magdalena</i>	20
• Marta Esteve, <i>Soy Super</i>	30
• Soraya Fares, <i>Ellas escuchan</i>	37
• Mónica de la Fuente, <i>Madresfera</i>	48
• Eva López, <i>La Colectiva</i>	58
• Lucía Lucas Trujillo, <i>The Super Driver</i>	67
• Gemma Muñoz, <i>El arte de medir</i>	77
• Tais Pérez, <i>RenalHelp</i>	87
• Elena Peyró, <i>Join Up Taxi</i>	96
• Beatriz Sigüenza, <i>Kibo Factory</i>	104
• Carola Zamora, <i>Publixed</i>	116
<b>AGRADECIMIENTOS</b>	<b>129</b>



## PRÓLOGO

Este libro es un crisol de entrevistas de mujeres que nos cuentan su experiencia en el campo del emprendimiento femenino en España. Aunque sus empresas, proyectos, ideas y trayectorias vitales son muy diferentes hay muchos puntos de conexión: todas ellas han decidido en un momento de sus vidas partir de cero, emprender esa idea que tenían en la cabeza y luchar con todos los medios a su alcance para conseguir que sea realidad.

En cada entrevista aprendes y puedes vislumbrar la historia personal que hay detrás. Si hay algo que no deja de sorprender es que todas, de una forma u otra, tienen en su idea de emprendimiento un interés común por transformar el mundo en un lugar mejor.

Sin duda, estas mujeres nos demuestran con su actitud, creatividad y trabajo una enorme capacidad de ser catalizadoras del cambio social, transformadoras de problemas y espacios infravalorados en oportunidades de negocio. Entre sus secretos: perseverancia, resiliencia, constancia, flexibilidad, saber escuchar a clientes y usuarios y adelantarse a las necesidades.

No nos engañemos, emprender no es un camino sencillo, está lleno de burocracia, riesgos, fracasos, necesidades económicas... todo esto unido a muchas horas de trabajo y soledad. Cada entrevista nos lo enseña, dosis de realidad que mezclan con la ilusión del trabajo realizado y que consiguen transmitirnos y lo más importante, inspirarnos.

Todo merece la pena si de verdad estamos convencidas de nuestra idea, de lo que estamos haciendo. Entonces llega el éxito, pero no esperéis que este sea económico, o no sólo económico, como bien nos aclaran estas doce experiencias de emprendimiento femenino, el éxito muchas veces consiste en otros aspectos, como ser independiente, trabajar en lo que te entusiasma y con la gente que quieres, poder seguir aprendiendo, conciliar,



ser libre para luchar por lo que parece justo, dar trabajo a otras personas o simplemente poder vivir de lo que creas.

En este punto, todas tienen una visión positiva de las nuevas tecnologías, bien porque son eje imprescindible en la puesta en marcha de su negocio bien porque la usan como una herramienta de promoción e interacción con sus usuarios, ayuda a medir, a ser competitivos, tejer redes, encontrar colaboradores, testear una idea/producto sin mucha inversión... en definitiva, se ha convertido en un medio que le da la oportunidad, a muy bajo coste, de hacer sólida su iniciativa y de solucionar problemas de forma más rápida y eficiente.

Espero que disfrutéis tanto como yo con estas experiencias y sean un ejemplo e inspiración para muchas mujeres.

Yolanda Rueda

*Emprendedoras Innovadoras TIC es un programa de la Fundación Cibervoluntarios que nace con el objetivo de promover y visibilizar la capacidad de emprendimiento e innovación de la mujer a través de las TIC con ejemplos prácticos de mujeres, especialmente mujeres que están marcando la diferencia en diferentes puntos de España. Con el objetivo de:*

- *Promover y visibilizar buenas prácticas de mujeres emprendedoras e innovadoras*
- *Fomentar y mejorar el emprendimiento, empleo y espíritu empresarial de mujeres mediante la formación en el manejo y uso de servicios y herramientas tecnológicas*
- *Visibilizar el liderazgo tecnológico de género*

*La edición y publicación de este libro ha sido posible gracias a la participación desinteresada de sus autoras y el apoyo de EEA Grants y del Instituto de la Mujer a través del programa "Igualdad de género y conciliación de la vida laboral y familiar".*

## PROLOGUE

This book is a melting pot of interviews of women who tell us their experience in the field of female entrepreneurship in Spain. Although their companies, projects, ideas and life paths are very different there are many points of connection: they have all decided in a moment of their lives from scratch, take that idea they had in mind and fight with all means at its disposal to make them a reality.

In every interview you learn and you can glimpse the personal story behind. If anything is surprising it is that, in one way or another, they all have in their idea of entrepreneurship a common interest in making the world a better place.

Undoubtedly, these women show us with their attitude, creativity and work an enormous capacity for work as catalysts of social change, undervalued problems and spaces transforming in business opportunities. Among its secrets: perseverance, resilience, constancy, flexibility, listening to customers and users and to anticipate the needs.

Make us no mistake, entrepreneurship is not a simple way, it is full of bureaucracy, risks, failures, economic needs ... all this together with many hours of work and solitude. Each interview teaches us, dose of reality mixed with illusion of work done and manages to transmit and most importantly, inspire us.

Everything worth if we are truly convinced of our idea, of what we are doing. Then the success comes, but do not you expect it to be economic, or not only economic, as we well clarify these twelve experiences of female entrepreneurship, success often involves other aspects, like being independent, working on what excites you and the people you love, to keep learning, to reconcile, to be free to fight for what looks right, to give work to others or simply to live what you believe.

At this point, they all have a positive view of new technologies, either because they are an essential axis in the implementation of your business either because they use it as a promotional and interaction with users tool, it helps to measure, to be competitive, to weave nets, to find partners, to test an idea/product without much investment ... in short, it has become a medium that gives you the opportunity, at low cost, to make solid their initiative and solve problems more quickly and efficiently.

I hope you enjoy as much as me with these experiences and they become an example and inspiration for many women.

Yolanda Rueda

*ICT women innovative entrepreneurs is a program of Cibervoluntarios Foundation with the aim of promoting and making visible the entrepreneurship and innovation capacity of women through ICT with practical examples of women, especially women who are making a difference in different points of Spain . With the objective of:*

- *To promote and draw attention to good practices of women entrepreneurs and innovative*
- *To develop and strengthen entrepreneurship, employment and business spirit of women through training in the handling and use of technological tools*
- *Make visible gender technological leadership*

*Editing and publication of this book was made possible thanks to the selfless participation of the authors and the support of EEA Grants and the Institute of Women through the "Gender equality and reconciling work and family life" program.*



## Patricia Araque Ellas<sup>2</sup>

### Patricia Araque

@patriciaaraque

[www.patriciaaraque.es](http://www.patriciaaraque.es)



### Ellas<sup>2</sup>

[www.ellas2.org](http://www.ellas2.org)

@ellas2

### 1. Cuéntanos brevemente sobre ti

Me autodefino como una emprendedora *geeky* a tiempo completo y en constante transición. Llevo más de diez años al frente de mis propios proyectos, sin más jefes que yo misma y mis clientes; y más de cinco apoyando, acompañando y ayudando a emprendedoras europeas y americanas en la puesta en marcha de los suyos. Creo firmemente en la idea de que las mujeres y la tecnología vamos a ser capaces de cambiar el mundo, equilibrándolo y convirtiéndolo en el lugar justo que debería ser.

Soy Co-Fundadora de Ellas<sup>2</sup> (Emprendedoras x Tecnología).

Soy Fundadora de Atalaya Formación.

Soy Fundadora de Coder Dojo Madrid.

Soy Embajadora para España del International Women's Entrepreneurship Day promovido por Naciones Unidas.

Colaboro con el Proyecto DAME del Ayuntamiento de Gandía.

Formo parte de la red de Expertos Profesionales de la iniciativa Yuzz.

Soy Tutora Externa en el Máster Mujeres y Salud de la Universidad Complutense.

Soy Mentora en Impact HUB Fellowship para una vida larga y plena.

Soy juez de Startup Chile y Startup Perú.

He escrito un buen puñado de artículos sobre emprendimiento en Cosmopolitan España.

## **2. Cuéntanos brevemente sobre tu empresa**

En estos momentos estoy involucrada en varias empresas/ proyectos, pero creo que en este espacio tiene sentido resaltar a Ellas<sup>2</sup> (Ellas al cuadrado), una plataforma independiente y sin ánimo de lucro fundada en 2009 que tiene como objetivo apoyar e incrementar el número de emprendimientos de base tecnológica puestos en marcha por mujeres, especialmente en el ámbito de internet. Conectamos a emprendedoras con emprendedoras y a emprendedoras con recursos para potenciar el éxito de sus proyectos.

Nuestra misión es ser catalizadoras del cambio social, movilizando, dotando de visibilidad, inspirando, educando, apoyando y conectando a una nueva generación de emprendedoras que lideren negocios donde las TICs sean una pieza clave y en los que los modelos de financiación alternativos a la industria del capital riesgo tengan un papel protagonista.

## **3. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?**

Mi primera empresa fue una academia de inglés. Empecé con 23 años, así que mi trayectoria de trabajo por cuenta ajena no es muy extensa. Soy Licenciada en Publicidad y RRPP y antes de dar el salto y ponerme al frente de mis proyectos trabajé en Departamentos de Comunicación de empresas tecnológicas y Agencias de RRPP (además de muchos otros trabajos que tuve durante mi época de estudiante que no tenían relación con lo que estaba estudiando, pero que me permitieron financiar mi licenciatura y el máster en Dirección Comercial y Dirección de Marketing que estudié después).

Tomar la decisión de poner en marcha mi escuelita de inglés fue un impulso que podría haberse materializado en desastre (además de no contar con ninguna experiencia y ningún recurso económico, lo único que me movió a hacerlo fue intuir una oportunidad de negocio y la certeza absoluta de que en ese momento no quería trabajar para construir los sueños de otros), pero que terminó resultando ser el comienzo de una carrera profesional dura y apasionante, la del emprendimiento, de la que nunca más he vuelto a alejarme.

Ellas<sup>2</sup> llegó cinco años más tarde como el resultado de una necesidad personal de abrirme al mundo después de llevar unos cuantos años al frente de un negocio en un mercado muy local, de mi pasión por internet y la tecnología, pero sobretodo de la necesidad de recuperar mi vinculación con el activismo en temas de género que durante años había formado parte de mi vida, pero que en la intensidad de los primeros años al frente de mi primer negocio, había pasado a un segundo plano.

#### **4. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

Ellas<sup>2</sup> nació de detectar un desequilibrio en el mundo del emprendimiento tecnológico. La llamada Web 2.0 empezaba a llegar a España de manera un poco generalizada en esos momentos (año 2008) y nosotras veíamos que las mujeres nos estábamos



incorporando a ese cambio tecnológico masivamente desde un rol de consumidoras, pero no de creadoras de esa tecnología y esa innovación. Queríamos cambiarlo. Comenzamos un proceso de investigación y búsqueda que nos llevó a toparnos con el trabajo que estaban haciendo Women 2.0 desde el año 2006 en San Francisco. Viajé a California a conocer de cerca a su equipo

directivo y sus iniciativas y desde allí decidimos que era necesario desarrollar un proyecto similar en España.

## 5. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?

Las claves de mi éxito tienen que ver con que siempre he diseñado el éxito a mi medida y nunca he dejado a nadie definir lo que el éxito debería significar para mí. Mi modelo de éxito tiene que ver con no tener que enfrentarme a un atasco cada día, disfrutar de la gente a la que quiero el máximo tiempo posible, trabajar sólo con personas que me gustan, poder seguir aprendiendo y seguir estimulada intelectualmente cada día y sobre todo, ser libre para luchar por lo que me parece justo.

## 6. ¿Qué papel ha tenido en ese éxito las nuevas tecnologías?



Las nuevas tecnologías han sido y son protagonistas de la vida que me he construido y de la que me siento orgullosa. Son una herramienta potentísima para seguir creciendo, para tejer redes sin las que no habría logrado ni una milésima parte de mis objetivos y sobre todo, para seguir trabajando cada día en la construcción de un mundo mejor enfrentándome a muchas menos barreras de las que tendría que superar si no existieran.

## 7. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complicado? ¿Y lo más satisfactorio?

Lo más complicado siempre ha tenido que ver con la sostenibilidad económica del proyecto. Podría haber sido una tarea sencilla si nos hubiésemos dejado arrastrar por opciones que suponían

una interesante fuente de ingresos, pero que nos apartaban del modelo de proyecto que queríamos construir: un modelo que ha colocado siempre en el centro los problemas y necesidades de las emprendedoras tecnológicas. No queríamos convertirlas en una audiencia de productos dirigidos a mujeres, ni en una oportunidad de negocio para otros. La mayor satisfacción es seguir hoy trabajando para las emprendedoras, después de más de un lustro, desde la independencia y el respeto absoluto a nuestros valores y nuestra misión.

### **8. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o está pensando en emprender su propia empresa?**

Que haga cosas. Que se levante cada mañana y haga cosas que la acerquen poco a poco a sus objetivos. Así de sencillo. Que no se deje paralizar por el análisis o por lo que se supone que son los pasos que hay que dar. Y que no se sienta sobrepasada por la cantidad de información que hay en torno a este mundo del emprendimiento. Hay muchos caminos para desarrollar un proyecto, ninguno mejor o peor que otro, lo importante es encontrar cada una el nuestro.

### **9. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

Son un arma potentísima para sacarnos del aislamiento y desarrollar redes que nos ayuden a mantenernos sanas en este camino que tiene muchos componentes tóxicos, para promocionar nuestras soluciones, para escuchar a nuestros clientes, para encontrar a los colaboradores y socios que necesitamos, pero sobre todo, nos permiten testar ideas de negocio sin necesidad de mucha inversión.

### **10. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

*“Construir un negocio no significa conseguir financiación, significa encontrar clientes y hacer dinero” Alicia Morga.*



# Patricia Araque: Ellas<sup>2</sup>

## 1. Tell us briefly who you are

I define myself as a full time and in constant transition geeky entrepreneur. I have been in charge of my own projects for more than ten years, with no other bosses than me and my clients; and I have been supporting, accompanying and assisting European and American female entrepreneurs in the implementation of their own projects for more than five years. I firmly believe in the idea that women and technology will be able to change the world, balancing and turning it in the fair place it should be.

- I am co-founder of Ellas<sup>2</sup> (Entrepreneurs x Technology).
- I am the founder of Atalaya Education.
- I am the founder of Coder Dojo Madrid.
- I am the Ambassador in Spain of the International Women's Entrepreneurship Day, promoted by the United Nations.
- I collaborate with the DAME Project of the City of Gandía.
- I am part of the Yuzz initiative experts' network.
- I am an External Tutor in the Master "Women and Health" of the Universidad Complutense
- I am a Mentor in Impact HUB Fellowship for a long and full life.
- I am a judge of Startup Chile and Startup Peru.
- I have written a bunch of articles on entrepreneurship in Cosmopolitan Spain.

## 2. Tell us briefly about your entity

I am involved in several companies/projects right now, but I think it makes sense to highlight Ellas<sup>2</sup> (They squared) in this context: an independent, non-profit platform founded in 2009 that aims to support and increase the number of technology-based enterprises set up by women, especially in the field of Internet. We connect female entrepreneurs with female entrepreneurs and female entrepreneurs with resources to enhance the success of their projects.

Our mission is to be a catalyst for social change, mobilizing, providing visibility, inspiring, educating, supporting and connecting a female entrepreneurs' new generation who lead businesses where ICTs are a key and where alternative financing models for venture capital industry have a title role.

### **3. What did you do before undertaking your initiative?**

My very first company was an English school. I started with 23, so my career working for others is not very extensive. I have a degree in Advertising and Public Relations and I worked on Communication Departments of technology companies and PR agencies (besides many other jobs I had during my student days that were not related to what I was studying, but that allowed me to finance my degree and the master in Business Management and Marketing Management I studied afterwards) before making the leap and lead my projects.

Making the decision to start up my little English school was an impulse that could have materialized in disaster (besides not having any experience and any economic resource, the only thing that moved me to try was the intuition of a business opportunity and the absolute certainty that, at that time, I did not want to work to build the dreams of others), but that proved to be the beginning of a tough and exciting career, entrepreneurship, from which I have never been away.

Ellas<sup>2</sup> came five years later as the result of a personal need to open myself up to the world after taking a few years at the head of a business in a too local market, of my passion for Internet and technology, but, especially, of the need to recover my link-up with activism on gender issues that had been part of my life for years, but that had taken a backseat in the intensity of the first years at the head of my first business.

### **4. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

Ellas<sup>2</sup> was born as a result of detecting an imbalance in the world of technological entrepreneurship. The so-called Web 2.0 began to reach Spain in a somewhat widespread at that time (2008) and we saw that women were incorporating us into that technological change massively with the role of consumers, but not as creators of that technology and that innovation. We wanted to change it. We began a process of search and research that took us to run into the work that Women 2.0 were doing since 2006 in San Francisco.

I traveled to California to know closely their management team and their initiatives and we decided it was necessary to develop a similar project in Spain from there.

## **5. What do you think have been the keys to your success?**

The key to my success has to do with the fact that I've always designed my own measure of success and I've never let anyone define what success should mean to me. My model of success has to do with not having to face a jam every day, with enjoying the people I want as long as possible, with working only beside the people I like, with keeping on learning and keeping intellectually stimulated every single day and, above all, with being free to fight for what I think is right.

## **6. What role has had such success in new technologies?**

New technologies have been and still are protagonists of the life that I have built for me and of which I am proud. They are a powerful tool to keep on growing, to build networks without which I would not have achieved even a thousandth part of my goals and, above all, to keep on working every day in building a better world, facing far fewer barriers that I had to overcome if they did not exist.

## **7. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

The hardest thing has always been about the economic sustainability of the project. It could have been a simple task if we had let us drag by options which involved an interesting source of income, but departed us from the model of project we wanted to build: a model that has always placed at the center the problems and needs of technology female entrepreneurs . We did not want to turn them into an audience of products targeting women, or a business opportunity for others.

The greatest satisfaction is to continue working for these entrepreneurs today, after more than five years, from independence and absolute respect for our values and our mission.

## **8. What would you say to a woman who is planning to start hers business? Where does she start? What does she consider?**

To do things. To rise every morning and do things that approaches her to her goals step by step. It is that simple. Do not be paralyzed by analysis or what is supposed to be the steps that must be taken. And do not feel overwhelmed by the amount of information out there on this world of entrepreneurship. There are many ways to develop a project, none better or worse than another, the important thing is that everyone find his own.

**9. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

They are extremely powerful weapons to get us out of isolation and to develop networks that help us stay healthy in this way that has many toxic components, to promote our solutions, to listen to our customers, to find the collaborators and partners we need, but, above all, they allow us to test business ideas without much investment.

**10. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as a entrepreneur woman**

*"To build a business does not mean getting funding, means finding customers and making money". Alicia Morga.*

*Translated by Elvira Anadón Gomez, Cybervolunteer, Castelldefels, Barcelona, Spain.*



## **Isabel Arenas y Raquel Congosto La Galería de Magdalena**

**Isabel Arenas y  
Raquel Congosto**

lagaleriade  
magdalena

**La Galería de  
Magdalena**

<http://lagaleriademagdalena.com/>  
[@lagaleriade](#)

### **1. Cuéntanos brevemente sobre vosotras**

Somos Lagaleriademagdalena, la cual la formamos dos chicas: Raquel Congosto e Isabel Arenas y desde hace poco tiempo se ha incorporado una tercera 'magdalena' al equipo. Las tres somos arquitectas o como solemos decir a veces, exarquitectas, por este mundo en el que nos hemos metido y que aparentemente es tan diferente a lo que hemos estudiado.

### **2. Cuéntanos brevemente sobre vuestra entidad**

En Enero del 2011 nace Lagaleriademagdalena, un proyecto de microuurbanismo y un ejemplo de empoderamiento ciudadano . Un proyecto de creación artística y gestión cultural que se apoya en tres pilares fundamentales: la mejora de la ciudad, la mejora de la sociedad y la mejora de la cultura. Hemos aprendido a percibir el espacio público de forma diferente y transformamos sus puntos infravalorados, tales como vallas de obra, solares abandonados o locales cerrados, en espacios de oportunidad para generar en ellos galerías de arte, donde todo lo que se expone se regala de una u otra manera a los viandantes, a modo de #RegalosUrbanos. A estos se les incita a interactuar con la instalación, haciéndoles participar en ella a través del juego, la sorpresa y el concepto de regular.

Al principio lo compaginábamos con nuestros trabajos hasta que decidimos dedicarnos al proyecto a tiempo completo. Han pasado más de cinco años desde que comenzó el proyecto y ya lleva realizadas más de 200 exposiciones y ha trabajado con más de 1500 artistas contando exposiciones individuales y colectivas.

### **3. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?**

Ambas estudiamos arquitectura en la Escuela Técnica Superior de arquitectura de Madrid y durante la carrera y al terminarla trabajamos en diversos estudios de diseño y arquitectura, Raquel incluso trabajó en la edición impresa de la misma en la revista Arquitectura Viva.

Siempre había sido, y es, una constante en nuestras vidas la creatividad, que en paralelo a nuestros trabajos plasmábamos de una u otra manera. Fue precisamente en un estudio de coworking en el coincidimos y que teníamos para trabajar por nuestra cuenta, donde nos conocimos y en un proyecto con más gente fue donde nos dimos cuenta de nuestra afinidad a la hora de trabajar y desarrollar los conceptos.

### **4. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

El proyecto surgió una tarde en enero de 2011, andando por la calle Magdalena cuándo vimos, en el zócalo gris de un edificio en obras, unos rectángulos perfectos de distintos tonos entre amarillo, anaranjado y beige, cinco en la calle Magdalena y tres en la calle Luis Vélez de Guevara. Aunque en realidad eran muestras de pintura para decidir de qué color iban a pintar la fachada, para nosotras eran claramente como paspartús sobre los que colocar unos cuadros.

Nuestra sorpresa fue que al hacerlo el siguiente domingo, se empezó a acercar la gente y nos preguntaba sobre la obra como si de verdad estuviéramos en la inauguración de una exposición en una galería. Dejamos allí las cosas y nuestra exposición se

convirtió en 'efímera', porque la gente así lo decidió y vimos día tras día cómo quedaban cada vez menos dibujos. Y aquella esquina se convirtió en un lugar en el que experimentar, lugar de ensayo donde sacar las ideas que fuéramos teniendo y comprobar de forma instantánea la respuesta que tenía entre la gente. Aquella esquina se transformó en 'lagaleríademagdalená' y los objetos expuestos en '#RegalosUrbanos' que pudieran llevarse la gente a sus casas.



Los vecinos empezaron a conocernos, nos contaban que se habían llevado un cuadro otro día y nos animaban a seguir con la iniciativa, incluso llegamos a conocer al arquitecto que nos confesó, que lo mejor de la obra era llegar los lunes y ver qué habíamos hecho. La obra fue avanzando y nuestros proyectos fueron amoldándose a los cambios hasta que finalmente el edificio quedó totalmente al descubierto y nosotras dimos por 'cerrada' aquella galería y fuimos a buscar otra. Por tanto, en nuestro caso, el proyecto no comenzó como una idea de negocio, sino como una necesidad personal de expresar las ideas que llevábamos dentro y experimentar con algo que nos inquietaba como eran los nuevos usos del espacio público. Pero desde el principio, por la acogida que tenían nuestras exposiciones, tuvimos claro que existía una necesidad en la sociedad sin cubrir, que la gente quería que ocurrieran cosas como las que nosotras hacíamos en

la calle y que cuando se encontraban con ellas, se iban con otra mirada y llenos de felicidad.

## **5. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?**

Debido a la crisis, en la sociedad existe un estado anímico negativo que afecta al entorno general. Nosotras creemos que en esa situación tienen que cobrar importancia los vínculos emocionales, algo a lo que la galería de Magdalena da gran valor. Y esto lo consigue con la participación ciudadana por un lado y por otro generando una red de pares alrededor de cada proyecto, esto es una red en la que todos los nodos tienen la misma importancia, en nuestro caso los peatones, los artistas, los comisarios... Tener esa empatía hacia un público heterogéneo y ser capaces de llegar a ellos, han sido claves en la continuidad de nuestro trabajo.

## **6. ¿Qué papel ha tenido en ese éxito las nuevas tecnologías?**

En nuestro caso el plano físico es fundamental, pero siempre lo hemos combinado con el plano digital ya que creemos que no deben ir nunca separados. Gracias a las nuevas tecnologías podemos llegar a una cantidad de gente en todos los puntos del planeta que de otra manera no sería posible; también podemos realizar convocatorias abiertas y proyectos participativos e incluso que gente de fuera de España llegue a estar presente en una exposición que realicemos en Madrid. Para un aspecto de la participación ciudadana son realmente fundamentales.

## **7. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complicado? ¿Y lo más satisfactorio?**

La idea ha ido evolucionando desde unas acciones mucho más naïf sin ningún tipo de pretensión, hasta llegar a la profesionalización del concepto para poder vivir de ello y tener un servicio vendible.



Lo más duro dentro de todo este proceso en nuestro caso ha sido saber cómo obtener beneficio económico del concepto de 'regalar'.

Al principio a todo el mundo le parecía imposible que eso pudiera ocurrir, pero nosotras veíamos tan claro que la idea le encantaba a la gente, que creíamos que de una u otra manera lo conseguiríamos. También ha sido muy duro todo lo que tiene que ver con la parte del plan de negocio y esos temas, que nos resultan muy áridos y de los que no teníamos ningún tipo de formación.

¿Lo más satisfactorio? Pues lograr que una idea tuya se haga sostenible económicamente y que además se trate de una idea con la que ayudas a la sociedad y la ciudad a través de la cultura.

### **8. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o está pensando en emprender su propia empresa?**

Por un lado que es fundamental que crea en su propia idea, ya que el camino no es fácil y tiene que mantener la ilusión para poder enfrentarse al día a día. Por otro, que se marque unos objetivos y premisas claras sobre su negocio para poder tenerlas siempre presentes y eso te ayuda a no desviarte de tu camino, lo que es más o menos fácil con todas las cosas que te van ocurriendo y que van surgiendo delante de ti.

Otro consejo es que el tema financiero, que puede dar mucha pereza y miedo si no lo conoces, que no lo dejen para el final, que luego no es para tanto y todas somos capaces de hacerlo! Y es muy importante tener control sobre las cuentas y sobre el rendimiento de tu negocio desde el principio.

### **9. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

Pueden ser de gran ayuda para aprender de otras experiencias similares y por ejemplo para obtener los conocimientos neces-

rios para 'montar una empresa' algo que antes no era de esa posible. Y existen por ejemplo los mooc, unos cursos online que pueden ser de gran ayuda para distintos temas.

**10. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

Todo apunta a que lo que hacemos es bueno.

# **Isabel Arenas y Raquel Congosto: La Galería de Magdalena**

## **1. Tell us briefly who you are**

We are Lagaleriademagdalena and two girls form it: Raquel Congosto and Isabel Arenas and recently a third 'cupcake' has joined to the team. The three are architects or as we say sometimes ex-architects, because this world in which we have entered and seems so different from what we have studied.

## **2. Tell us briefly about your entity**

Lagaleriademagdalena was born in January 2011, a project of microubanism and an example of citizen empowerment. A project of artistic creation and cultural management based on three key pillars: the improvement of the city, the improvement of society and the improvement of culture. We have learned to perceive public space differently and to transform their undervalued points, such as work fences, brownfields or confined zones, in areas of opportunity, generating art galleries, where everything exposed is given in different ways to pedestrians, as #RegalosUrbanos (#Urban Presents). People are encouraged to interact with the installation, making them participate in it through the game, the surprise and the concept of giving.

At the beginning we combined Lagaleriademagdalena with our jobs until we decided to devote full time to the project. It has been over five years since the project started and has already made over 200 exhibitions and has worked with over 1,500 artists, individual and group exhibitions included.

## **3. What did you do before undertaking your initiative?**

We studied architecture at the Architecture School of Madrid. During our degree and when we finished, we worked in several studios of design and architecture. Raquel even worked in the print edition of the "Arquitectura Viva" magazine.

Creativity had been always, and it is, a constant in our lives that we expressed, in one way or another, at the same time we worked in our jobs. It was in a co-working study where we met and in a project with more people when we realized of our affinity working and developing the concepts.

#### **4. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

The project arouses one afternoon in January 2011, walking along the Magdalena Street when we saw the gray base of a building site. Perfect rectangles of various tones among yellow, orange and beige, five in the Magdalena street and three in the Luis Velez de Guevara Street. In fact, they were paint samples to decide what colour they will use to paint the facade, for us they were clearly like *passe-partouts* on which place some pictures. Our surprise was that we made it at the following Sunday, and people came and began to ask about the work as if we were really in the opening of an exhibition in a gallery. We left things there and our expo became 'ephemeral', because people decided it and we saw everyday the disappearance of draws. And that corner became a place where to experiment, a training site where draw the ideas that we were having and instantly check the people's response. That corner was turn into 'lagaleriademagdalena' and the objects exhibited in '#RegalosUrbanos' that people could take to their homes.

The neighbors began to know us. They told us that they had taken a picture and encouraged us to continue with the initiative. We met even the architect who confessed to us that the best of the work was to arrive Mondays and see what we had done. The work was progressing and our projects were adapting to the changes until finally the building was fully exposed and we gave for 'close' that gallery and we started to look for another.

Therefore, in our case, the project began as a business idea, but as a personal need to express ideas we ad in our mind and to experiment with something we were worried about as the new uses of the public space. But from the beginning, because the welcome that our exhibitions had, we knew that there was an uncovered need in the society. People wanted things like our street project happen and when they met them, they went with another look and full of happiness.

#### **5. What do you think have been the keys to your success?**

Because of the crisis, there is a negative mood in our society that affects to the overall environment. We believe that in this situation emotional bonds have to become important, something that lagaleriademagdalena gives great value. And you can achieve this with citizen participation on the one hand and on the other creating a network of peers around each project. It means a network in which all nodes are equally important, in our case pedestrians, artists, curators... Having this empathy with a diverse audience and being able to reach them have been key for the future of our project.

## **6. What role has had such success in new technologies?**

In our case the physical shot is essential, but we have always combined it with the digital shot because we believe they should not never be separated. Thanks to the new technologies we can reach a lot of people in everywhere that otherwise would not be possible. We can also make open calls and participatory project. Even people outside of Spain are able to be present at an exhibition in Madrid. New technologies are really fundamental for one aspect of citizen participation.

## **7. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

The idea has evolved from much more naive actions without any aspiration until reach the professionalization of the concept in order to live from it and to have a saleable service.

The hardest part of this whole process in our case has been about obtaining an economic benefit from the concept of 'giving'. At the beginning everyone though it was impossible but we saw so clearly that people loved the idea that we believed we will achieve it in one way or another. It has also been really hard everything connected to the business plan and these issues, which are very unexciting and we did not have any training.

What was the most satisfying part? Well getting your idea becomes economically sustainable and also dealing with an idea that you help society and the city through the culture.

## **8. What would you say to a woman who is planning to start hers business? Where does she start? What does she consider?**

On the one hand it is important to believe in your own idea, because it is not an easy path and to keep the illusion to face the day. Secondly, it is necessary to have clear objectives and assumptions about your business to have them always present. It helps you to not deviate from your path, which is normal with all the things that are happening and emerging in front of you.

Another tip is the financial issue, which can give a lot of laziness and fear if you have not a qualified knowledge but it should not be left for the end. Actually, everybody is able to manage it! And it is very important to have a control over the accounts and about the performance of your business since the beginning.

**9. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

They can be a great help to learn from other similar experiences and for example to obtain the knowledge required to 'start a business', something that was not possible before then. And there are Moocs, some online courses that can be of great help to different topics.

**10. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as a entrepreneur woman**

Everything indicates that what we do is good.

*Translated by Alba Calvillo Gutiérrez, Cybervolunteer, Madrid, Spain.*



## **Marta Esteve** **Soy Super**

**Marta Esteve**  
*@martaesteva*



**Soy Super**  
www.soysuper.com  
m  
*@soysuper*

### **1. Cuéntanos brevemente sobre ti**

Soy licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la UAM y MBA Internacional en Lovaina. En el año 2000 cofundé Toprural.com, vendida a HomeAway en abril de 2012 y en 2003 fundé Rentalia, una web de alquiler de casas de vacaciones, vendida a Idealista.com en marzo de 2012. Desde mayo 2012 soy fundadora y directora de un nuevo proyecto, Soysuper.com. También participo como socia inversora en Vinogusto.com, 11870.com, y FamiliaFacil.es.

### **2. Cuéntanos brevemente sobre tu empresa**

Soysuper.com es un agregador de supermercados online. Se trata de una plataforma muy completa para poder comparar precios de los súper online con transparencia y hacer la compra fácilmente. Puedes hacer tu lista en Mercadona, Carrefour, Eroski, Alcampo, El Corte Inglés, Hipercor, DIA y luego será el súper el que envía la compra a casa.

En paralelo hemos desarrollado una plataforma específica para profesionales del sector, Soysuper Solutions. Con Soysuper Solutions ofrecemos posibilidad de monitorizar precios y hábitos de consumo (Insights), aumentar visibilidad online a las marcas

(Visibility) y tener una plataforma de venta directa para los fabricantes (Brand Shop).

### **3. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?**

Estuve trabajando 3 años en multinacionales hasta que en el año 2000 dejé el trabajo y junto a mi marido François Derbaix nos vinimos a España a fundar Toprural.com. Él dirigiría Toprural y yo buscaría un trabajo en Internet para aprender y tener ingresos. Dos años más tarde, cuando Toprural ya generaba ingresos, fundé Rentalia, web de alquiler de vacaciones. Después, en mayo 2012 vendimos ambas empresas y un mes después fundamos Soysuper.com.

### **4. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

Hago la compra del súper online desde hace muchos años y pensé que se podía hacer un súper online más fácil y transparente, pudiendo utilizar una misma plataforma para comprar unas veces en un súper y otras en otro. En 2012 nos juntamos un equipo con amplia experiencia en Internet para crear una página rápida y sencilla para hacer la compra del súper online y ahorrar tiempo y dinero.

### **5. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?**

Creo que hay unos mínimos necesarios sin los que no habrían funcionado los proyectos: Un buen equipo multidisciplinar, un sector con perspectivas de crecimiento (aunque a veces lleguemos pronto), mucho trabajo, flexibilidad, perseverancia y suerte.

### **6. ¿Qué papel ha tenido en ese éxito las nuevas tecnologías?**

Todos mis proyectos se han basado en las nuevas tecnologías. Es más fácil ser challenger si te apoyas en las nuevas tecnolo-



gías, porque a las empresas establecidas les suele costar ese cambio. Esa dificultad se convierte en tu oportunidad.



**7. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complicado? ¿Y lo más satisfactorio?**

He intentado aplicar la metodología LEAN a mi idea desde el principio. Es decir, al ofrecer servicios de analítica no tenía muy claro cómo ofertar las auditorías, los cuadros de mando, como lo más complicado es juntar un buen equipo y conseguir un producto que solucione un problema a un cliente. Si no soluciona un problema, va a ser más difícil que cambien de hábitos. Lo más satisfactorio es ver que crece y coge fuerza, que comienza a hacer su propio camino.

**8. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o está pensando en emprender su propia empresa?**

Recomiendo pensar mucho la idea y asegurarse antes de comenzar que es un terreno fértil y que soluciona un problema. Elegir

un buen equipo multidisciplinar es primordial y recomendaría que los miembros principales del equipo apuesten contigo en el proyecto, como si fueran el primer inversor.

**9. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

En todo nuevo proyecto hay que tener en cuenta cómo pueden ayudar las nuevas tecnologías. Si no se tiene en cuenta, otro nos pasará por delante.

El ser mujer ayuda a conocer mejor los problemas que desean solucionar las mujeres. Las nuevas tecnologías nos ayudarán a solucionar muchos de ellos de forma más rápida y eficiente.

**10. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

Con un buen equipo multidisciplinar llegas muy lejos en nuevas tecnologías.

# **Marta Esteve: Soy Super**

## **1. Tell us briefly who you are**

I have a degree in Economics and Business Studies from the UAM and MBA International in Leuven. In 2000 co-founded Toprural, sold to HomeAway in April 2012 and in 2003 founded Rentalia, a web rental houses, sold idealista.com in March 2012. Since May 2012 I am the founder and director of a new project, Soysuper.com. Also I have participated as a partner in investment Vinogusto.com, 11870.com, and FamiliaFacil.es.

## **2. Tell us briefly about your entity**

Soysuper.com is an online aggregator supermarkets. It is a comprehensive platform to compare prices online super transparent and easily make the purchase. You can make your list Mercadona, Carrefour, Eroski, Auchan, El Corte Ingles, Hipercor, DIA and then be super sending the home purchase.

In parallel we have developed a specific platform for professionals, Soysuper Solutions. With Soysuper Solutions offer possibility of monitoring prices and consumption habits (Insights), increase online visibility to brands (Visibility) and have a direct sales platform for manufacturers (Brand Shop).

## **3. What did you do before undertaking your initiative?**

I worked three years in multinational until 2000 left work and with my husband François Derbaix we came to Spain to found Toprural.com. Toprural he would lead and I look for a job on the Internet for learning and income. Two years later, when Toprural already generated income, founded rentals, vacation rental web. Then in May 2012 we sold two companies and a month later founded Soysuper.com.

## **4. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

I purchase online supermarket for many years and thought that I could do an easy and transparent online supermarket and may use a single platform to buy some at a super and others in another. At 2012 we joined a team with extensive experience in the Internet to create a quick

and easy page to make the purchase of supermarket online and save time and money.

**5. What do you think have been the keys to your success?**

I think there are some minimum necessary without which the project would not have worked:

A good multidisciplinary team, a sector with growth prospects (although sometimes come soon), hard work, flexibility, perseverance and luck.

**6. What role has had such success in new technologies?**

All my projects are based on new technologies. It is easier to be challenger if you rely on new technologies because established businesses often cost them that change. This difficulty becomes your opportunity.

**7. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

The hardest thing is to put together a good team and get a product that solves a customer problem. If it does not solve a problem, it will be more difficult to change their habits. The most satisfying is to see that grow and pick force that begins to make its own way.

**8. What would you say to a woman who is planning to start hers business? Where does she start? What does she consider?**

I recommend thinking about the idea and secure before it is fertile ground and solving a problem. Choosing a good multidisciplinary team is paramount and recommend that key members of the team you bet on the project, like the first inverssor.

**9. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

In any new project must take into account how new technologies can help. If he ignores another pass before us. Being a woman helps to better understand the problems they want to solve women. New technologies help us solve many of them more quickly and efficiently.

**10. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as a entrepreneur woman**

*With a good multidisciplinary team you get far in new technologies.*

*Translated by Santiago Hernández Nápoles, Cybervolunteer,  
Zaragoza, Spain.*



## Soraya Fares Ellas escuchan

### Soraya Fares

@faessoraya

ellas  
escuchan

### Ellas Escuchan

www.ellasescuchan.com

@ellasescuchan

Psicóloga, especializada en Recursos Humanos, área en la cual trabajé por más de 25 años.

Soy tecnológica total, así que tengo presencia en las redes sociales y todos mis proyectos los comparto y difundo a través de ellas. Y sobre todo, ¡yo misma en el mundo offline!, porque nada sustituye una buena conversa acompañada de una taza de café...

## 2. Cuéntanos brevemente sobre tu empresa

Mi proyecto es muy joven, nació en mayo de 2014 y se llama Ellas Escuchan; que es un servicio de gestión profesional de redes sociales y atención al cliente sólo por mujeres. Sin ánimo de

ser feministas ni nada por el estilo; simplemente atiende al cliente responsable de más del 80% de las compras, que somos las mujeres; como todos sabemos, las sensibilidades masculinas y femeninas son diferentes, así que pensé que si conversamos e interactuamos entre nosotras será más fluida y productiva la relación.

### **3. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?**

Trabajé hasta el 2011 por cuenta ajena en puestos relacionados con mi carrera en Recursos Humanos, el último fue en Prevención de Riesgos Laborales. Después de cumplir 45 años, empecé a observar como el mundo laboral me consideraban mayor y después de procesar ése sentimiento de impotencia y discriminación, asumí que sólo yo era capaz de demostrar que “de mayor nada” y que muy al contrario del imaginario general, me sentía en mi mejor momento vital. Siempre he sido fan de las tecnologías y a medida que evolucionaban las he adaptado a mi vida profesional; desde el 2007 tenía presencia en las redes sociales a nivel personal, como casi todo el mundo, ya que me permitía estar en contacto con familia y amigos. Fue en el 2012 que empecé a darme cuenta de su alcance profesional. Decidí formarme, primero en temas muy alusivos a mi área, por ejemplo, Reclutamiento y Selección 2.0 por Competencias, y paso a paso me encargué de mi autoentrenamiento y otras formaciones más específicas del mundo digital.

Desde el 2013 co edito el blog Más que Madres; un proyecto muy bonito a través del cual realizamos en el 2014 el 1 Encuentro de Mujeres Blogueras en Barcelona; por mi pasión hacia la comida saludable, creé y administro un grupo de Facebook denominado “Comida Casera Fácil y Saludable”, éste grupo me ocupa e ilusiona un montón, somos más de 94.000 personas de todo el mundo conversando sobre hábitos saludables y comida casera; y otro denominado “Tips de Belleza y Estilo de Vida Saludable”, ya que como mujer mayor de 50 años quiero reconocer que la belleza no es cuestión de edad y menos de apariencia física, sino que va mucho más allá; edito un blog que se llama

Sorayafares.blogspot.com.es donde escribo sobre temas relacionados con los dos grupos que acabo de nombrar.

#### **4. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

Básicamente la idea surgió por estos números que comentaba anteriormente, somos las mujeres quienes tomamos la mayoría de las decisiones de compra en el hogar; y en las que no decidimos, influenciamos directamente. Así que nos dirigimos a 2 tipos de clientes, el directo, que son las mujeres autoocupadas (emprendedoras) que necesitaban ayuda en la creación y gestión de redes sociales para desarrollar una relación con sus clientes; y el cliente indirecto, que son las clientes de mis clientes; en la atención, conversación y respuesta de sus interacciones en las redes sociales para decidir qué, dónde y cómo comprar. Afortunadamente cada vez se acercan a Ellas Escuchan también emprendedores hombres interesados en nuestros servicios y sensibilidades.



Después de 1 año de trabajo constante, puedo decir que nos sentimos satisfechas, el inicio fue muy lento, sin embargo poco a poco hemos desarrollado visibilidad tanto en el mundo online como offline y afortunadamente, el trabajo no nos falta!; abarcamos 4 líneas de servicios: gestión de redes sociales; formación en atención al cliente, selección para atención al cliente y creación y gestión de blogs. Acuden clientes con necesidades puntua-



les y otros con la necesidad global y nos contratan los cuatro servicios.... ¡Así que genial!.

## **5. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?**

Como todo en la vida, la diferencia entre lograrlo o no, es el trabajo y la perseverancia; y en los tiempos tecnológicos actuales combinar la visibilidad online y offline es básica. Como comenté antes, nada sustituye, un buen apretón de manos, dos besos, intercambiar miradas, compartir una taza de café, etc.

Sin embargo, gracias a la tecnología hemos podido llegar y estar en cualquier sitio a la vez; sobre todo al principio, cuando empezábamos a darnos a conocer, recibir un comentario en el blog desde USA, era lo suficientemente gratificante para estimularnos y continuar con energía renovadas.

Trabajo con varias mujeres espectaculares, muchas empresarias en redes de mercadeo, mundo que a mí también me apasiona y donde hago mis pinitos; ver las ganas que le ponen a sus proyectos es un verdadero lujo, todos aprendemos y crecemos, es la verdadera economía colaborativa actual: Capitalismo Social... Ubuntu: "Yo soy porque nosotros somos".

## **6. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complicado? ¿Y lo más satisfactorio?**

Para mí lo más duro fue el arranque, ese lento inicio, al principio crees que eres invisible, sientes como si tu mensaje no llegara; sin embargo, con mucha paciencia y perseverancia empiezas a ver resultados.

Lo más satisfactorio ha sido y sigue siendo la relación que se establece con mis clientas. Muchas son ahora mis amigas y así además de una relación bonita y de apoyo, mutuo son mis "mejores redes sociales" ya que multiplican el mensaje de Ellas Escuchan y esto genera más clientas y amigas.

Al ser pequeños y atender pequeños, nos permite estrechar lazos no sólo para conocer los proyectos y así poderles ayudar, sino también para disfrutar el hecho de relacionarnos ya que en definitiva todos estamos luchando por lo mismo... icumplir nuestros sueños...! ... creo que esto genera ilusión y complicidad.

## **7. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o está pensando en emprender su propia empresa?**

No soy de dar consejos, lo que si ofrezco es la visión desde mi experiencia; y desde mi experiencia os digo a cualquiera que tenga un sueño, que las únicas que podemos hacer que las cosas sucedan somos nosotras mismas... somos las responsables de hacer que SÍ, o hacer que no... isi queremos y trabajamos con constancia lo conseguiremos!

Recomiendo formarse en temas de gestión, emprendeduría, comunicación, tecnología, no para hacerse experta, pero si para tener una visión de conjunto. Y luego simplemente arrancar. Conozco mujeres que tienen más de dos años en procesos de "aprendizajes" y no terminan de arrancar... "El mejor aprendizaje se obtiene haciendo y aquí la experiencia hace la diferencia", es ley de vida.

## **8. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

Hoy día las tecnologías nos ofrecen una gran oportunidad a todos sin diferencia; mi pequeño y humilde proyecto de "*Ellas Escuchan*" y empresas como Coca Cola, Mc Donalds y otros grandes, tenemos el mismo espacio en las redes sociales, los mismos 140 caracteres que Twitter, el mismo muro en Facebook y así sucesivamente; la diferencia consistirá en cómo lo usemos cada uno.

Dicho esto, todos los emprendedores tenemos la posibilidad de hacer marketing digital; y no tenemos que ser grandes, o tener

grandes presupuestos, es cuestión de hacer las cosas bien, acercarnos a los clientes y demostrarles que justo porque eres pequeño y emprendedor, eres su mejor opción. Ya sea desde tu pequeño negocio de barrio o desde tu proyecto gestionado en casa. Es lo que hacemos desde Ellas Escuchan, ofrecer esa posibilidad al pequeño, porque en las redes sociales y en mundo online, todos tenemos el mismo tamaño!. Todos podemos tener la visibilidad que nos ofrece el mundo online... ¡ya no hay tiempo para dudas!

### **9. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

Yo tengo una frase favorita que me gusta compartir... habla de la suerte:

*"Creo mucho en la suerte... mientras más trabajo, más suerte tengo".*

Esta frase resume mi vida profesional y personal; no permito que nada ni nadie me califique, yo me responsabilizo de mis actos, así que trabajo para ello y obtengo la suerte que quiero.

# **Soraya Fares: Ellas escuchan**

## **1. Tell us briefly who you are**

I am Soraya Fares, a person who unlearn, learn and is an entrepreneur; basic skills that I believe the professionals today who flow must possess by exciting projects in search of economy. When someone ask me about me, I always like to begin by my most intimate part; first and foremost I am a mother, wife, grandmother... a "restless" woman with many interests... and now I can say that I try to do my best to care and enjoy them all.

Now, let´s us turn to the additions: I am a Psychologist, specializing in Human Resources, an area in which I worked for more than 25 years. I am entirely technological, so I have presence in social networks and I share and disseminate all my projects through them. And above all, myself in the offline world! because nothing replaces a good chat accompanied by a cup of coffee...

## **2. Tell us briefly about your entity**

My project is very young, it was born in May 2014, and is called Ellas Escuchan (They Listen), which is a service of professional management of social networks and customer service only for women. Not intending to be feminists, simply serves the customer responsible for more than 80% of purchases, that is, we women. As we all know, the male and female sensibilities are different, so I thought that if we talk and interact among ourselves, the relationship will be smoother and more productive.

## **3. What did you do before undertaking your initiative?**

Worked up to 2011 employed in jobs related to my career in Human Resources. The last was on the Prevention of Occupational Risks.

When I turned 45 years, I began to observe that in the work market I was considered old, and after processing this feeling of impotence and discrimination, I assumed that only myself was able to demonstrate that "I wasn´t old" and that very unlike the general imaginary, I felt like I was in the best moment of my life.

I have always been a fan of technology and as it evolved, I have adapted it to my professional life. Since 2007, I had presence in social networks

on a personal level, as almost everybody, because allowed me to be in contact with family and friends. It was in 2012 that I began to realize its professional scope.

I decided to train, first it topics related to my area; for example, Recruitment and Selection 2.0 by Skills, and step by step I have been responsible of my self-training and other formations more specific to the digital world. Since 2013 I co-edit the blog "Más que Madres" (More than Mothers), a very nice project through which we made in 2014 the Encuentro de Mujeres Blogueras (Meeting of Blogger Women) in Barcelona. Due to my passion for healthy food, created and administer a Facebook group called Comida Casera Fácil y Saludable (Homemade Food- Easy and Healthy).

This group occupies my time, but I am very motivated. We are more than 94.000 people from all over the world, talking about healthy habits and home cooked food. I created another one called "Tips de Belleza y Estilo de Vida Saludable" (Beauty Tips and Healthy Lifestyle), because as a woman of more than 50 years I would like to acknowledge that the beauty is not a question of age and less of physical appearance, but it goes far beyond. I edit a blog that is called Sorayafares.blogspot.com.es where I write about topics related to the two groups mentioned above.

#### **4. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

Basically the idea came out by these numbers that I previously commented. Women take the majority of purchasing decisions at home, and in those that we don't decide, we have a direct influence. Therefore, we aim to two type of clients: the direct, which are women self-employed (entrepreneurs) that need help in the creation and management of social networks to develop a relationship with their customers, and the indirect customer, who are clients of my clients, in the attention, conversation and response from their interactions in social networks to decide what, where and how to buy. Fortunately, very often entrepreneurs' men get in touch with "Ellas Escuchan", interested in our services and sensitivities.

After one year of constant work, I can say that we are satisfied. The start was very slow. However, little by little, we developed visibility for both, the online and offline world, and thankfully, we have a lot of work. We cover four service lines: Management of social networks, Customer care training, Selection for customer service, and Blog creation and ma-

nagement. We have customers with specific needs and other with the global need and they hire the four services... So great!

### **5. What do you think have been the keys to your success?**

Like everything in life, the difference between achieving it or not, is hard work and perseverance, and in the current technological times to combine visibility online and offline, is basic. As I said before, nothing replaces a good handshake, two kisses, exchanging glances, share a cup of coffee, etc.

However, thanks to technology we have been able to reach and be anywhere at the same time, especially at the beginning, when we started to be known, receiving a comment in the blog from the USA, was rewarding enough to inspire us and continue with renewed energy.

I work with several amazing women, many of them entrepreneurs in network marketing, world that I am also passionate about and where I try to learn. To see the enthusiasm they put in their projects is a real luxury. All learn and grow, is the real current collaborative economy: Social Capitalism... Ubuntu: "I am because we are".

### **6. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

The start was hard, that slow start. At the beginning you think you are invisible, you feel as if your message will not reach; however, with a lot of patience and perseverance you begin to see results.

The most satisfactory has been, and remains the relationship with my clients. Many are now my friends; therefore, besides of a beautiful relationship and mutual support, they are my "best social networks" because they multiply the EE message and this creates more clients and friends.

Being small and serve small, lets us develop links not only to understand the projects and thus be able to assist, but also to enjoy the fact to relate because in the end we are all fighting for the same thing... fulfill our dreams! ... I think that this generates illusion and complicity.

## **7. What would you say to a woman who is planning to start hers business? Where does she start? What does she consider?**

I am not the one to give advice, what I offer is the vision from my experience; and from my experience I tell to anyone who has a dream, that just us can make things happen... we are responsible for making it happens, or not... if we want and we work with perseverance, we will succeed!

I would recommend training in areas such as management, entrepreneurship, communication, technology, not to be an expert, but to have an overall view. Then, just start. I know women who have more than two years in processes of "apprenticeship" and not end up starting... "The best learning comes from doing and here the experience makes the difference", it is law of life.

## **8. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

Today, technologies offer a great opportunity to all without difference. My small and humble project "Ellas Escuchan" (They Listen) and companies such as Coca Cola, Mc Donalds and other large companies, have the same space in social networks, the same 140 digits in Twitter, the same wall on Facebook, and so on. The difference will be in how each one uses it.

Having said that, all the entrepreneurs have the possibility to make digital marketing, and we do not have to be big, or have large budgets. It is a matter of doing things well, to get closer to the customers and to demonstrate that just because you are small and entrepreneur, you are their best option. Either from your small business in the neighborhood or from your project managed in your home. That is what we are doing from "Ellas Escuchan" offer this possibility to the small, because in social networks and online world, everyone is the same size!

We can all have the visibility that the world online offers us... there is no time for doubts!

## **9. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as a entrepreneur woman**

Two phrases from *Steve Jobs* have guided me since I decided to start my I have a favorite phrase I like to share... speaks of luck:

*"I believe much in luck... while more I work, the luckier I get".*

This phrase sums up my professional and personal life. I do not let anyone or anything to qualify me. I take responsibility for my actions, so I am working to do this and get the luck that I want.

*Translated by Pilar Mengod Escriche Cybervolunteer, Vigo, Spain.*





## Mónica de la Fuente Madresfera

### Mónica de la Fuente

www.accidentalmente.com

@patinadora



### Madresfera

www.madresfera.com

@madresfera

### 1. Cuéntanos brevemente sobre ti

Soy periodista y llevo más de diez años trabajando en el mundo 2.0, con dos niños de 3 y 6 años. Me apasionan las redes sociales, especialmente twitter y empecé un blog personal. Accidentalmente.com, cuando tuve a mi primera hija con el que quería compartir mis experiencias (y mi desconocimiento absoluto) en la maternidad. Ese es el origen de Madresfera.com, una comunidad de bloggers de familia en castellano donde reunimos a 2800 blogs de todo el mundo, con una temática en común: los niños.

### 2. Cuéntanos brevemente sobre tu empresa

Madresfera acoge y recopila blogs donde los niños son el punto en común, pero abordados desde muchísimos aspectos distintos: moda, viajes, ocio, literatura, música, alimentación, etc. Así como todos los enfoques posibles y todas las formas distintas de ver la maternidad y la paternidad.

En ella, además de congregar a los blogs e incluirlos en un ranking semanal, les ponemos en contacto con marcas que quieren trabajar con ellos, organizando concursos, acciones promocionales, eventos, presentaciones de producto, etc. Aportando por lo tanto oportunidades de monetización y difusión a los blogs, y

asesorando en acciones con bloggers a las marcas interesadas en el sector.

### **3. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?**

Trabajaba en una agencia de publicidad como copy. Lo más importante es que he trabajado durante mucho tiempo en Internet, creando contenidos para terceros y descubriendo el 2.0.

### **4. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

Con mi blog personal descubrí multitud de blogs con temática similar, pero dispersos, no había una comunidad creada como tal. Además, desde mi posición profesional detectaba como las marcas apuntaban hacia las madres de esta generación como objeto de deseo. Pero no tenían un lugar de referencia al que acudir para encontrar la gran mayoría de esos blogs. En un blogtrip a Israel conocí a Sally Whittle fundadora de [www.tots100.co.uk/](http://www.tots100.co.uk/), una plataforma de blogs de padres en Reino Unido y me pareció una idea fantástica para traerla a España y cubrir ese hueco que me parecía que existía.

Y así lo hice. Empecé con 4 blogs en diciembre de 2011 y ahora llegamos a los 2800 registrados así como más de 600 marcas a las que damos servicio de maneras diferentes: asesoría, acciones promocionales, eventos, etc.

### **5. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?**

Ser los primeros es fundamental. Muchas veces no consiste tanto en tener un producto 100% acabado y perfecto, sino lanzarte al mercado para ir perfeccionándolo con el feedback de los usuarios. De hecho, lo que lancé en el primer momento ha evolucionado mucho. Y seguirá haciéndolo gracias a los bloggers que forman Madresfera y que nos van diciendo qué quieren encontrar en la plataforma.

Y esto enlaza con lo siguiente: escuchar a tus clientes/usuarios. Una escucha activa y comprensiva, conocerlos y detectar sus necesidades, e incluso poder anticiparte a ellas es fundamental.

En nuestro caso además crear comunidad requiere estar muy pendiente de lo que está pasando y que nuestros usuarios sientan que estamos cerca para lo que ellos necesiten.

## **6. ¿Qué papel ha tenido en ese éxito las nuevas tecnologías?**

En el caso de Madresfera, mi empresa es nativa del ámbito 2.0 aunque derive al 1.0 en los encuentros, eventos, talleres, y en definitiva, las redes y conexiones que se crean como resultado de pertenecer a una comunidad. Las redes sociales y los blogs han sido nuestro hábitat natural y han sido nuestra única herramienta de promoción y marketing, y nuestra razón de ser.



Son nuestra manera de acercarnos, de escucharles y nos permiten mantener la comunicación tan estrecha y directa con ellos.

Eso sí, no dependemos únicamente de las nuevas tecnologías para trabajar. Porque la realidad es que se trata de relaciones humanas, de conectar personas, así que prefiero no depender de una plataforma, o de una tecnología concreta. Vamos adaptándonos a los recursos que más nos convienen en el momento pero el objetivo está claro y va mucho más allá de la tecnología, que hoy puede ser X herramienta, pero mañana esta herramienta puede quedar obsoleta y pasarnos a trabajar con otra.

Para mí la tecnología es la herramienta que me permite sacar adelante una idea más general, pero que no puede convertirse en la única llave del éxito. Debemos ser lo suficiente autónomos con respecto a ella para poder estar por encima de la herramienta y que si mañana utilizamos otra distinta sigamos manteniendo nuestra esencia como empresa y como proyecto.

## **7. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complicado? ¿Y lo más satisfactorio?**

Lo más duro ha sido dar una respuesta satisfactoria a las necesidades de los usuarios, tanto a los bloggers como las marcas. Lancé la comunidad con una idea que tenía en la cabeza sobre lo que podía ser útil para mis usuarios, pero lo que suele pasar es que la realidad no suele coincidir nunca con nuestras ideas preconcebidas cuando tienes que bajar a tierra. Y lo más difícil es tener cintura para adaptarte a los cambios, para cambiar de plan con rapidez y para, sin apartarte de tu objetivo final, encontrar otra forma de llegar.

Sobre todo porque tienes que luchar con tu propio ego, contigo mismo y admitir que estabas equivocado, que no sabías y no sabes un montón de cosas, y que el que no se equivoca, no avanza.

Además, trabajar en el 2.0, con todo lo bueno que implica, también conlleva tener que estar constantemente al día en los vertiginosos cambios que se producen. Nunca parar de buscar nuevas soluciones, de probar nuevas herramientas, de descartar otras,

de realizar pruebas... Así que nunca te encuentras en un terreno estable, siempre está cambiando bajo tus pies. Esa inestabilidad es buena porque genera oportunidades, pero también implica estar siempre alerta ante el cambio.

Lo más satisfactorio es, sin duda, la enorme red de personas que hemos conectado y a las que ayudamos de una manera o de otra, a las que hemos puesto cara y voz. Las personas, con vidas y problemas reales, y 1.0, dan sentido a todo este trabajo virtual y en el caso de Madresfera aún más.

### **8. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o está pensando en emprender su propia empresa?**

Que lo haga ya. Que se ponga en marcha con el mínimo producto viable posible. Con los menores gastos posibles pero que lo lance cuanto antes para ver su viabilidad en el terreno. Si bien ahora toda startup parece que tiene que pasar por la búsqueda de financiación desde el principio, yo no creo que sea obligatorio. Si tu idea puede ser testada directamente en el mercado con una mínima inversión, lo mejor (para mí) es lanzarlo uno mismo y más adelante ir buscando distintas vías de financiación en función de las necesidades reales. En mi experiencia lo que yo pensaba que me iba a hacer falta en el principio ha resultado ser inútil ahora.

### **9. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

Son fundamentales porque afortunadamente ahora mismo tenemos a nuestra disposición multitud de herramientas gratuitas o de bajo coste que permiten lanzar proyectos sin tener que invertir mucho en ellos hasta que no vayan demostrando su eficacia. Puedes abrir una web, un blog, acceder a las redes sociales y crearte un plan de social media inicial tú mismo y con un bajo presupuesto, asumible en un primer momento. Una vez hayas conseguido probar su funcionamiento, puedes plantearte

crear equipo e invertir, pero al principio, a base de creatividad y muchas horas de trabajo, las nuevas tecnologías te permiten ser independiente y libre para crear prácticamente cualquier cosa.

**10. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

*"A veces se gana, y otras se aprende".*

Todo lo que he aprendido ha sido a base de errores y equivocaciones. Y han sido los grandes fiascos los que me han permitido aprender a conocer mi capacidad de superación y mis ganas de seguir luchando por mi proyecto.

# **Mónica de la Fuente: Madresfera**

## **1. Tell us briefly who you are**

I am a journalist and took more than ten years working in the world 2.0. with two children aged 3 and 6 years. I'm passionate about social media, especially twitter (patinadora) and started a personal blog Accidentalmente.com when I had my first daughter I wanted to share my experiences (and my complete ignorance) in motherhood. Is the origin of Madresfera.com a community of bloggers family in Castilian where met 2800 blogs around the world with a common theme: children.

## **2. Tell us briefly about your entity**

Madresfera receives and collects blogs where children are the common point, but approached from many different aspects: fashion, travel, entertainment, literature, music, food, etc. And all possible approaches and all the different ways of looking at maternity and paternity.

In it, besides bringing together blogs and include them in a weekly ranking, we put them in contact with brands that want to work with them, organizing competitions, promotional activities, events, product presentations, etc.

Thus providing opportunities for monetization and distribution to blogs and advice bloggers on actions to brands interested in the sector.

## **3. What did you do before undertaking your initiative?**

He worked in an advertising agency as a copy. The most important thing is that I have worked for a long time on the Internet, creating content for others and finding 2.0.

## **4. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

With my personal blog I discovered many blogs with similar but scattered theme, there wasn't a community created as such. Moreover, from my professional position marks he detected as pointed to mothers of this generation as an object of desire, but they had a reference to go to find that the vast majority of these blogs. In a blogtrip to Israel I met Sally Whittle founder of [www.tots100.co.uk](http://www.tots100.co.uk) a parent blogging platform in the

UK and it seemed like a great idea to bring to Spain and fill that gap I thought existed.

And so I did. I started with 4 blogs in December 2011 and now we get to 2800 registered and more than 600 brands that we serve in different ways: consulting, promotional activities, events, etc.

### **5. What do you think have been the keys to your success?**

Being the first is fundamental. Often not so much to have a 100% finishing and perfect, but jump into the market to improve it with the feedback from users. In fact, what I threw at first moment has evolved a lot. And will continue to do so thanks to bloggers who are Madresfera.com keep saying what they want to find on the platform.

And this ties in with the following: listen to your customers / users. In active and understanding listening, to know and identify their needs, and even to can advance to it that is fundamental.

In our case also create community needs to be very aware of what is happening and that our users feel they are close to what they need.

### **6. What role has had such success in new technologies?**

In the case of Madresfera, my company is native to the 2.0 area but refers to 1.0 in the meetings, events, workshops, and ultimately, networks and connections that are created as a result of belonging to a community. Social networks and blogs have been our natural habitat and have been our only tool for promotion and marketing, and our reason for being. Is our approach way to listen them and allow us to maintain as close and direct communication with them.

Just we do not rely solely on new technologies to work. Because the reality is that it is human relationships, to connect people, so I prefer not to depend on a platform, or a particular technology. We will adapt to the resources that best suit us at the moment but the goal is clear and goes far beyond the technology, which can be X tool today, but tomorrow this tool may be outdated and happen to work with another.

For me, technology is the tool that allows me to move forward with a more general idea, but can not become the only key to success. We must be self-sufficient and be above the tool and if we use a different one tomorrow we keep our essence as a company and project.



## **7. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

The hardest thing was to give a satisfactory response to the needs of users, both bloggers and brands response. I threw the platform with the idea in my head of what might be useful to my users, but usually happens that the reality don't match with our preconceptions when you have to go ashore. And the hardest thing is adapt to change, to change plans quickly and without get out you from your ultimate goal, to find another way to get there. Especially since you have to fight with your own ego, with yourself and admit that you were wrong, you did not know and do not know a lot of things, and that which never fails, never goes forward.

In addition, work on 2.0, with all the good that implies also involves you to having to constantly abreast of rapid changes that occur. Never stop looking for new solutions; to try new tools, to rule out other, to test ... So you never find yourself in a stable ground, it is always changing under your feet. This instability is good because it creates opportunities, but also means to always be alert to change.

The most satisfying is undoubtedly the huge network of people who have already connected we help one-way or another, to which we brought face and voice. People with life and real problems, and 1.0, make sense of all this virtual work and in the case of Madresfera further.

## **8. What would you say to a woman who is planning to start hers business? Where does she start? What does she consider?**

Do it now. That is started with minimal viable product. At the lowest possible cost but throw it as soon as possible for viability on the ground. Now all startup seems to have to go through the search for financing from the beginning, I do not think it's mandatory. If your idea can be tested directly on the market with a minimal investment, the best (for me) it is to launch oneself and later go looking for different ways of funding based on actual real needs. In my experience I thought I was going to need in the beginning proved to be useless now.

## **9. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

They are critical because fortunately now have at our disposal many free or low-cost tools that allow launch projects without having to invest a lot in them until they go proving effective. You can open a website, a blog,

access to social networks and create your initial plan social media yourself and with a low budget, acceptable at first. Once you have managed to prove their performance, you might consider creating equipment and invest, but at first, based on creativity and many hours of work, new technologies allow you to be independent and free to create practically anything.

**10. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as a entrepreneur woman**

"Sometimes you win, and other you learn".

Everything I've learned has been based on errors and mistakes. And were the great fails that have allowed me to learn to know my ability to overcome and my desire to continue fighting for my project.

*Translated by Jennifer Díaz Cybervolunteer, Madrid, Spain.*



## Eva López La Colectiva

### Eva López

@Freie\_Frau



### La Colectiva

[www.lacolectiva.es](http://www.lacolectiva.es)

s

@lascolectivas

### 1. Cuéntanos brevemente sobre ti

Como pongo en mi blog personal, soy socióloga, aventurera, investigadora, fotógrafa, escritora, creadora, escuchadora... Seguí obediente los pasos previstos en la biografía de una chica de mi generación: selectividad, universidad, licenciatura (licenciada en ciencias políticas y sociología), máster, formación de idiomas en el extranjero...

Y me empeñé en trabajar en investigación. Y lo conseguí. Y experimenté ciertos problemas éticos en el campo de la investigación de mercados y el marketing, así que decidí emplear mis conocimientos y mi profesión en el ámbito de lo social. Y lo conseguí. Mucho menos dinero, mucha más satisfacción personal.

Centrada desde hace más de una década en la lucha por la igualdad de género, quedan muchas montañas que conquistar... pero a mí me encanta escalar, en todos los sentidos.

### 2. Cuéntanos brevemente sobre tu empresa

Soy vicepresidenta de La Colectiva. Proyectos para la salud y la igualdad, una asociación sin ánimo de lucro creada para impulsar el desarrollo de personas, organizaciones y sociedades saludables, desde la construcción de relaciones igualitarias. La

Colectiva trabaja con aquellas entidades, corporaciones y administraciones interesadas en incorporar la perspectiva de género en sus proyectos, planes de acción y políticas. También desarrollamos proyectos propios de intervención comunitaria y mejora de las relaciones y el funcionamiento intraorganizacional. Asimismo, realizamos intervención directa con población, atendiendo a aspectos relacionados con su salud y bienestar.

### **3. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?**

En los últimos años de Universidad realicé cursos relacionados con Mujer y género. Además de ejercer como executive researcher en importantes empresas del sector de la investigación de mercados, realicé investigación social como autónoma. Formé parte del grupo pionero en los años del boom de las startups tecnológicas, en el puesto de Responsable de investigación de mercados de RECOL (red de colegios profesionales), una plataforma on line. En las reuniones, solía ser la única mujer...

A raíz de esta especialización, fui contratada como Directora de proyectos IT-Internet en una importante empresa de investigación de mercados. Fuimos pioneros en aplicar metodologías de investigación on line, siendo invitada al club de marketing de Barcelona para su promoción. Aparezco referenciada en este ámbito aún hoy. (<http://bit.ly/1DNf2R3>)



Combinando mi interés por el marketing, la investigación, las nuevas tecnologías y la lucha contra la desigualdad, y después de haber ejercido durante siete años en una ONG como directora de proyectos de sensibilización e investigación, mis socias y yo quisimos fundar nuestra propia asociación, donde desarrollar formas de trabajo y proyectos feministas, creativos y multidisciplinarios.

#### **4. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

En los últimos tiempos, el apoyo a proyectos sociales no asistencialistas ha disminuido considerablemente. Estamos en una época reactiva en lo referente a la lucha por la equidad de género, aunque parezca mentira. Y esta equidad no se conseguirá sino es con educación y creación de espacios de relación, debate, participación y generación de ideas alternativas al modelo androcéntrico. El potencial que tiene el espacio "virtual" es más real que ninguno. Y lo harán las nuevas generaciones. Por otro lado, la realidad habla por sí misma. Existe una demanda y necesidad manifiesta de formar e informar a la población sobre TIC's y redes sociales y sensibilizar a las personas jóvenes en cuanto a su uso como herramienta en sus relaciones afectivas. Es evidente que no existe un enfoque de género como el que desarrolla La Colectiva en esta área, en el que somos pioneras. Nos preocupa mucho la violencia simbólica que sigue habiendo hacia las mujeres, en los medios de comunicación, en el lenguaje, en las redes sociales... es lo que está frenando el avance por la igualdad.

#### **5. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?**

Nuestro enfoque holístico e integrador. Nuestra conexión entre igualdad-felicidad-salud. Desde lo individual a lo social, pasando por lo grupal. Nuestro leiv motiv es "queremos contribuir a crear sociedades saludables". Incluida la sociedad de la información, que, más bien, desinforma convenientemente...

Los sólidos conocimientos sobre género, salud, violencia y TIC's. Nuestras metodologías y el boca a oreja de la clientela que está satisfecha con la Asociación ha hecho el resto.

Pero no podemos hablar de éxito aún en el sentido de creación de puestos de trabajo y proyectos de continuación...nuestros ingresos son muy modestos.

## **6. ¿Qué papel ha tenido en ese éxito las nuevas tecnologías?**

Además de ser temática en nuestros talleres, es vehículo imprescindible de trabajo en red, difusión, información, sensibilización y denuncia.

## **7. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complicado? ¿Y lo más satisfactorio?**

La evolución es natural: de lo particular a lo general. Del trabajo con mujeres, al trabajo con grupos, con población en general, con madres y padres, con administraciones... Lo más complicado es encontrar ayudas para los proyectos, y más por parte de las administraciones, que suelen privilegiar a las empresas o grandes organizaciones. Dignificar el sector social -feminizado- y a sus trabajadores/as pasa por presentar presupuestos dignos, aún a sabiendas de perder la licitación o convocatoria, sino estaríamos contribuyendo a la precariedad contra la que precisamente luchamos. Lo más satisfactorio es trabajar para las personas, y su alegría cuando nos felicitan por lo que hacemos.

## **8. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o está pensando en emprender su propia empresa?**

Que nada es imposible. Pero la mejor idea puede convertirse en fracaso. Hay numerosos puntos de información y asesoría, acerca de ayudas económicas, formatos jurídicos, etc. Es necesario desarrollar un modelo de negocio, conforme a una rentabilidad

económica pero sobre todo a una motivación. En el emprendimiento es fundamental porque exige muchas horas de lucha en soledad y trabajo no remunerado. Empezar lo que te gusta y con lo que te sientes a gusto.

**9. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

No ayudan, son imprescindibles. Desde información acerca del sector, experiencias parecidas, hasta networking, trámites administrativos, contacto con posible clientela, difusión y presencia en redes sociales y la red en general... Ya no son nuevas, estas tecnologías. El correo electrónico hace ya mucho tiempo que quedó superado... Hay que romper de una vez la brecha digital de género.

**10. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

Imaginando nuevos *Red-tratos* desde la igualdad para mirar un mundo más justo ;)

# **Eva López: La Colectiva**

## **1. Tell us briefly who you are**

As I said in my personal blog, I'm sociologist, adventurer, researcher, photographer, writer, creator, listener... I followed obediently the previous steps in the bio of a girl from my generation: selectivity (Entrance exams to college), college, degree (political sciences and sociology), master, languages formation abroad... And I engaged in working in researches. And I got it. I test some ethical problems in the research field of markets and marketing, so I decided to use my knowledge and my job in the social scope. And I got it. Much less money, but much more personal satisfaction.

## **2. Tell us briefly about your entity**

I'm vice-president of "La colectiva. Proyectos para la salud y la Igualdad" (The collective. Project for the health and Equality), a non-profit association created to boost the development of healthy people, organizations and societies, since the construction of equal relations.

"La colectiva" works with those entities, corporations and administrations interested in incorporating the gender perspective in their projects, action plans and politics. We also develop our own projects of community intervention and improvement of relations and the intra-organizational operation. Furthermore, we make direct intervention with the population, attending the fact related with the health and wellness.

## **3. What did you do before undertaking your initiative?**

In the last years of college, I took some courses related to women and genre. In addition to working as executive researcher in important companies of the market research sector, I made a social research by myself. I taught part of the pioneer group in the years of the technological start up boom, in the job of Responsible of markets research of RECOL (professionals schools networks), an on-line platform. In the meetings, I used to be the only woman.

From this specialization, I was hired as a Principal of IT-Internet project in an important company of market researches. We were pioneers in the application of investigation methodology online, being invited to the



marketing club of Barcelona for its promotion. Nowadays, I appear referenced in this scope. (<http://bit.ly/1DNf2R3>)

Mixing my interest in marketing, the research, New Technologies and the fight against the inequality, and after being working for seven years in a non-profit organization as a Principal of sensitization and research projects, my partners and I wanted to establish our own association, where we can develop ways of work, feminist, creative or multidisciplinary project.

#### **4. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

In the last times, the support to non-welfare socials projects has been decreased considerably. We are in a reactive age in the scoop of fight for the genre equality, although it seems incredible. And this equality won't be got unless with education and creation of relation, discussion, participation and making ideas spaces, alternative to the androcentric model. The potential the virtual space has is realer than anyone else. And the new generations will make it.

On the other hand, the reality speaks by itself. There is a clear demand and need of teaching and informing the population about ITCs and social networks and sensitize young people in a use as a tool in their affective relations. It's clear than there isn't a genre focus like "La colectiva" make in this area, where we are pioneers. It worries a lot the symbolic violence that is still taking place to women, in the media, the language, and the social networks... that's the thing that is breaking the advance for equality.

#### **5. What do you think have been the keys to your success?**

Our holistic and integrator focus. Our connection between equality-happiness-health. From the individual to the social, through the group. Our "leiv motiv" is that "we want to contribute to create healthy societies". Including the society of information that misinforms conveniently...

The solid knowledge's about genre, health, violence and ITCs. Our methodologies and the word of mouth of the clients who are glad with the Association have made the rest. But we can't talk about success yet in the sense of creating jobs and projects of continuation... our proceeds are very modest.

## **6. What role has had such success in new technologies?**

In addition to the topics of our worksheets, it's the essential vehicle of network working, diffusion, information, awareness and reporting.

## **7. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

The evolution is natural: from the particular to the general. From the work with women to the work with groups, population in general, parents, administrations... The most complicated is to found supports to our projects, and moreover from the administrations, that used to privileging to the companies or big organizations. Dignifying the social-feminized sector and its workers go through the presentation of decent budget, although we know that we would lose the tender or call, if we would be contributing to the precarious precisely we fight against. The most satisfied is to work for people, and their happiness when they congratulate us for what we do.

## **8. What would you say to a woman who is planning to start hers business? Where does she start? What does she consider?**

That nothing is impossible. But the best idea can become a disaster. There are many points of information and counseling, about the economical helps, juridical formats, etc. It is necessary to develop a business plan, according to an economical profitability, but specially a motivation. In the entrepreneurship it is essential because it takes many hours of fighting alone and unpaid work. To start up is what you like and with what you feel good.

## **9. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

They don't help, they are essential. From the information about the sector, similar experiences, to networking, administrative formalities, contact with future clients, diffusion or presence in the social network and in general at the World Wide Web. Those technologies aren't already new. The e-mail has been overcome long time ago... We have to break the digital gap in genre.

**10. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as a entrepreneur woman**

Imaging new "Red-tratos" (Mix between the word portrait and net) from the equality to look at a world with more justice.

*Translated by Bárbara Durán Navarro, Cybervolunteer, Villanueva de la Serena, Badajoz, Spain.*



## **Lucía Lucas Trujillo** **The Super Driver**

**Lucía Lucas  
Trujillo**

*@lucia\_lucas*



**The Super Driver**

[www.thesuperdriver.com](http://www.thesuperdriver.com)

*@thesuperdriver*

### **1. Cuéntanos brevemente sobre ti**

Soy Lucía Lucas, tengo 33 años y vivo en La Carolina, un pueblo al norte de la provincia de Jaén. Desde aquí trabajo cada día en TheSuperDriver, una consultora tecnológica con la que competimos en el sector del “Coche Conectado”, facilitando la creación de apps relacionadas con el vehículo.

Ahora mismo estoy al frente de TheSuperDriver, soy madre de una niña de 2 años y medio y estoy casada con mi socio y la otra mitad de la empresa, David Calles.

### **2. Cuéntanos brevemente sobre tu empresa**

TheSuperDriver Iot Solutions, S.L. es una consultora tecnológica nacida en 2014 en la localidad jiennense de La Carolina que ofrece aplicaciones para la conducción a través de un sitio web en el que los usuarios pueden crearlas, de forma rápida y personalizada, según sus necesidades y sin requerir de conocimientos previos en programación.

TheSuperDriver es el primer creador de aplicaciones para vehículos con el que cualquier persona o negocio, sin conocimientos técnicos ni grandes inversiones económicas, puede crear su propia aplicación para vehículos. Además de la creación de apps, convertir a los automóviles en sensores nos permite ofrecer so-

luciones de Big Data, proporcionando nuevos servicios como análisis del comportamiento del conductor, demanda predictiva (saber qué va a necesitar tu coche antes de que lo necesite) o publicidad basada en el contexto.

En enero de 2015 recibimos el 2º premio del Concurso Internacional Auto App Challenge, en el marco del evento ConnecteDriver, celebrado en Bruselas. En 2015 hemos los ganadores de los II Premios Andalucía Emprende a nivel regional. También nos han concedido el Premio de la Fundación de La Carolina 2015, un premio que me hace especial ilusión por ser un reconocimiento de mi pueblo.

### **3. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?**

Estudié Ingeniería en Informática en la Universidad de Jaén. Durante la carrera solía comentar con mis compañeras que al finalizar los estudios deberíamos montar una empresa en lugar de salir fuera a trabajar, porque en esos momentos en Jaén no había mucha oferta para ingenieras recién graduadas. Emprender era una opción para poder trabajar cerca de casa. Fuimos terminando los estudios y esa idea al final no se llevó a cabo, cada una eligió un destino distinto y comenzamos a trabajar en distintas empresas, para otros.

Yo tuve la suerte de realizar unas prácticas mientras terminaba el PFC en una pequeña empresa jiennense, Biestable. Tras unos meses trabajando aquí pasé a formar parte de la sociedad y comencé mi etapa como emprendedora. A partir de ahí hemos ido lanzando un proyecto tras otro adaptándonos al mercado y a las circunstancias de cada momento, evolucionando hasta el día de hoy con TheSuperDriver.

### **4. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

Realmente TheSuperDriver surge de las necesidades expuestas por clientes en anteriores proyectos de geolocalización... es decir,

respondemos a las necesidades aportando una solución innovadora.

## **5. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?**

Estar rodeada de las personas adecuadas. Nada de esto sería posible si no hubiese compartido el camino con mi socio David Calles. Es muy importante tener cerca a personas que compartan tu visión, y en caso de no hacerlo, aporten y sumen al proyecto. Sacrificio y perseverancia, ya que en lo que se refiere a Startups, no siempre salen las cosas a la primera.

## **6. ¿Qué papel ha tenido en ese éxito las nuevas tecnologías?**

TheSuperDriver es una empresa de base tecnológica. No podría desarrollarse sin el uso de nuevas tecnologías.

## **7. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complicado? ¿Y lo más satisfactorio?**

TheSuperDriver es la evolución de anteriores proyectos unidos a las necesidades de nuestros clientes. La primera empresa que montamos era una consultora tecnológica en la que desarrollábamos software a medida, según las necesidades que tenía el cliente. Trabajando en esto vimos una oportunidad de negocio en el desarrollo de aplicaciones móviles para empresas con trabajadores en movilidad.

Desarrollamos una plataforma de localización de dispositivos móviles que fue nuestra principal fuente de ingresos durante varios años. Con la aparición de numerosas apps similares, la reducción de precios y la competencia de las grandes telecos vimos que esta oportunidad de negocio se acababa, así que debíamos reinventarnos para seguir adelante. Pusimos en marcha entonces un proyecto para la concienciación sobre conducción eficiente con el que nos adentramos en el mundo del "Coche Conectado" desarrollando apps para smartphones que conectaban con los vehículos.



Uniendo entonces la necesidad de reducir costes de nuestros clientes, las nuevas tendencias y mercado del “Coche Conectado” decidimos construir TheSuperDriver, un creador de aplicaciones para vehículos con el que cualquier persona puede crear su propia aplicación según sus necesidades a un bajo coste y sin necesidad de invertir en personal técnico ni especializado.

Ésta es la evolución del proceso para llegar donde estamos hoy. El camino de emprender en sí es complicado. Las cosas no salen a la primera, es necesario mucho esfuerzo y dedicación y tienes que hacer sacrificios para poder sacar adelante el trabajo. A veces tus familiares y amigos no comprenden por qué tanto esfuerzo.

Otra de las trabas que encuentras en el camino suele ser la administración, en España aún queda mucho por hacer en esta

materia. Comenzar es difícil por la cantidad de trámites y esfuerzo económico que hay que realizar, aun cuando ni siquiera facturas. Si se ayudara en la creación de empresas y la supervivencia de las mismas, sería todo mucho más fácil.

Sólo si eres emprendedor puedes entender el sentimiento de frustración a veces, de querer superarte, de tener la obligación de poner tu idea en marcha y si funciona, entonces la satisfacción supera a cualquier mal sentimiento sufrido en el camino y todo merece la pena. Lo más satisfactorio es ver que eres capaz de poner en marcha tu idea, que puedes vivir de lo que creas, que puedes dar trabajo a personas. Trabajar para ti, para crear lo que tú decides, es muy muy satisfactorio.

### **8. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o está pensando en emprender su propia empresa?**

El primer consejo que le daría es que se informe bien de todo lo relacionado con el negocio que quiera montar, tanto a nivel administrativo como económico. Es muy importante conocer qué vas a hacer y cómo funcionan las cosas antes de empezar. Para ello puede acudir a organismos que se ocupan de asesorar a personas que quieren comenzar un negocio (asociaciones de empresarios, organismos municipales,...). Además, en internet se puede encontrar mucha información y experiencias que pueden ser útiles en los primeros momentos. Y también puede contar con el apoyo de otros emprendedores consolidados, que, además de ser accesibles, empatizarán perfectamente con ella orientándola para que evite los errores iniciales.

Que se forme. La formación tanto empresarial como en el ámbito del negocio a desarrollar es otra de las cosas indispensables para comenzar un proyecto.

Y por último le diría que no es fácil. Hay que ser constante y no rendirse porque lo más probable es que no encuentre el éxito a la primera, y de ser así, el camino no suele ser fácil... Hay que



ser muy humilde, saber aceptar la derrota y resurgir... reinventarse cuando sea necesario.

### **9. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

Las TIC aportan igualdad y autonomía. Aquí no hay distinciones: cada emprendedor lucha por su propio salario, por su propio mercado. Las TIC te permiten tener tu domicilio empresarial en un pueblo (como es mi caso) siendo igual de competitivo que una empresa de Madrid o Barcelona.

Cualquier negocio ahora mismo es susceptible de utilizar las nuevas tecnologías, y no sólo susceptible... desde mi punto de vista, debería ser un requisito indispensable. Sólo el uso de las redes sociales para dar a conocer tu idea, tu negocio ya es un avance y una gran ventaja respecto al método tradicional o a las opciones que había hace unos años.

Desde una empresa tradicional como puede ser una tienda de barrio, hasta una empresa de base tecnológica como la mía, todas deberían aprovechar el uso de las nuevas tecnologías en el desarrollo de su negocio.

### **10. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

Para mí, mi experiencia emprendiendo puede resumirse como *"la recompensa al duro trabajo"*.

# Lucía Lucas Trujillo: The Super Driver

## 1. Tell us briefly who you are

I'm Lucía Lucas, I'm 33 and I live in La Carolina, a town in the north of the province of Jaén. Every day, I work in TheSuperDriver, a technology consultancy, with which we compete in the area of "Connected Car". We do easily the creation of vehicle-related apps.

Nowadays, I'm at the head of TheSuperDriver, I'm the mother of a child of 2 years and a half and I'm married to my partner and the other half of the company, David Calles.

## 2. Tell us briefly about your entity

TheSuperDriver lot Solutions, S.L. is a technology consultancy was born in 2014 in La Carolina (Jaen). Our company offers applications for driving through a web site. The users can create them quickly and customized, depending on their needs without previous programming knowledge.

TheSuperDriver is the first creator applications for vehicles. Any person or business can create his own applications for vehicles without technical knowledge or big economic investments. In addition to creating apps, we become cars in sensors allow us to offer Big Data solutions, providing new services such as driver behavior analysis, predictive demand (knowing your car will need before he need it) or advertising based in the context.

In January 2015, we received the 2nd prize at the International Competition Auto App Challenge, under the ConnecteDriver event, celebrated in Brussels. In 2015, we have been the winners of the II award entrepreneurship Andalucía, regional level. Also, we received the La Carolina Foundation Awards 2015, an award that makes me especially excited to be recognition from my town.

## 3. What did you do before undertaking your initiative?

I studied Computer Engineering at Jaen University. During the studies, I used to say to my colleagues that at the end of the university we should start a business instead of going out to work. At that time, newly graduated engineer's wasn't much vacancies in Jaen. Entrepreneurship was an option to work close to home. We were finishing the studies and fina-

lly, the idea didn't become true, each one chose a different way and we started working in different companies, for others.

I was lucky to gain work experience while I finished the PFC a small company from Jaen, Biestable. After a few months I spent working there, I join to the company and started my career as entrepreneur.

From there, we have been launching a project after another, adapting to the market and the circumstances of the moment, developed until today to TheSuperDriver.

#### **4. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

TheSuperDriver really appears from needs expressed by customers in previous projects about geolocation, that is, we respond to needs by providing an innovative solution.

#### **5. What do you think have been the keys to your success?**

None of this would be possible if he had not shared the road with my partner David Calles. It's very important to be surrounded by the right people who share your vision, and if not, join the project and contribute.

Sacrifice and perseverance are important, because about Startups, things don't always go to first.

#### **6. What role has had such success in new technologies?**

TheSuperDriver is a technology-based company. It couldn't be developed without the use of new technologies.

#### **7. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

TheSuperDriver is the evolution of previous projects linked to the needs of our users. The first company that created was a technology consultant in the custom software we developed according to the needs that had the users.

We were working on this project when we observe a business opportunity in the development of mobile applications for businesses with mobile workers. We develop a platform for location of mobile devices.

It was our main source of income for several years. With the emergence of many similar apps, lower prices and competition from big brands saw that this business opportunity is running out, so we had to reinvent ourselves to keep going. Then we launched a project to raise awareness on efficient driving with which we enter the world of "Connected Car" developing apps for smartphones that connected with vehicles.

We combine the need to reduce costs for our customers, new market trends and "Connected Car", we decided to build TheSuperDriver, a developer of applications for vehicles with which anyone can create their own application according to their needs at a low cost and without need to invest in technical or specialized personnel.

This is the evolution of the process to get where we are today. The road of entrepreneurship is itself complicated. Things don't go right the first time, you need hard work and dedication and you have to make sacrifices to get on with the job. Family and friends sometime don't understand why so much effort.

Another of the obstacles that there are in the way are usually administration. In Spain there is still much to be done in this area. Getting started is difficult because of the amount of paperwork and financial effort to be made, though not even have income. If you help in the creation of businesses and the survival of the same, everything would be much easier.

Only if you are an entrepreneur, you can understand the frustration when you want to improve yourself and you have the obligation to put up your idea; and if it works, then the satisfaction overcomes any bad feeling or suffering and all worth it.

The most satisfying is to see that you are able to implement your idea, you can live what you create, you can give people work. Work for you, to create what you decide, it is very very satisfying.

### **8. What would you say to a woman who is planning to start hers business? Where does she start? What does she consider?**

The first advice I would give is to be well informed about everything related to the business you want to start, both administratively and financially. It's very important to know what do you do and how things do you work before you start. To do this, you can go to agencies involved in advising people who want to start a business (business associations, municipal agencies...).

In addition, the Internet can find a lot of information and experiences that may be useful in the early stages. And you can also count on the support of other consolidated entrepreneurs, who, besides being accessible, empathize with her perfectly orienting to avoid early mistakes.

Another important thing is the education. The business training, both entrepreneurial skills and business in the area to be developed is another thing necessary to start a project.

And finally, I would say it is not easy. We must be constant and not give up because you will most likely not find success at first, and if so, the road is often not easy ... We must be humble, know how to accept defeat and emerge ... reinvent as needed.

### **9. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

ICTs bring equality and autonomy. Here there is no distinction: each entrepreneur fighting for his own salary, for his or her own market. ICTs allow you to have your business address in a town (like myself) still as competitive a company of Madrid or Barcelona.

Actually, any business is susceptible to use new technologies, not just susceptible ... from my point of view; it should be a necessary requirement. Only the use of social networks to make known your idea, your business is progress and a great advantage over the traditional method or the options you had a few years ago.

From a traditional business, such as a neighborhood store, to a technology company like mine, all of them should take the use of new technologies in the development of your business.

### **10. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as an entrepreneur woman**

For me, my experience entrepreneurship can be summarized as "*the reward for hard work*".

*Translated by Guadalupe Segador Tosina, Cybervolunteer, Villanueva de la Serena, Badajoz, Spain.*



## **Gemma Muñoz** **El arte de medir**

**Gemma Muñoz**  
*@sorprendida*



**El Arte de Medir**  
[www.elartedemedir.com](http://www.elartedemedir.com)  
*@elartedemedir*

### **1. Cuéntanos brevemente sobre ti**

Gemma Muñoz (@sorprendida), CEO de El Arte de Medir, es diplomada en informática y tiene un master en Web Analytics por la Universidad British Columbia. Su blog "Donde está Avinash cuando se le necesita" es uno de los más importantes a nivel internacional sobre medición online.

Ha sido nombrada en octubre 2012 como una de las 100 Mujeres Líderes en España en la categoría de Emprendedoras e Innovadoras por Mujeres&Cia. Co-Autora de los libros "Marketing Analytics", "Análítica Web en una Semana", "El Arte de Medir" y "Métricas del Marketing". Directora del primer máster español en Analítica Web en Kschool.

### **2. Cuéntanos brevemente sobre tu empresa**

Soy CEO y cofundadora de El Arte de Medir, empresa que se dedica a la consultoría estratégica de analítica digital. Cada cliente obtiene de forma personalizada todo el asesoramiento que necesita una empresa para almacenar, extraer, tratar, analizar y transmitir la información de sus clientes o de sus transacciones. Me encanta además evangelizar sobre la importancia de medir y de tener claro cómo y quiénes son los clientes.

### **3. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?**

Empecé a trabajar en diversos bancos como informática de gestión. Acabé en Bankinter y tuve la suerte de empezar a trabajar con internet, por mi perfil técnico en el departamento online me asignaron la analítica web de la compañía. Allí me forjé como analista en un momento (2004) en el que no era una profesión habitual y menos en España. Estuve formándome y trabajando hasta el 2009, fecha en la que cambié la banca por el e-commerce en Panda Security, para ampliar mis conocimientos en una empresa global.

Entre medias leí muchos libros, me di de alta en multitud de blogs (casi todos en inglés) y me saqué un master en Web Analytics en la British Columbia University Online. También participé en eventos que me ayudaron a terminar de componer el puzzle de conocimiento que necesitaba para ir avanzando profesionalmente en esta disciplina.

### **4. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

Realmente fue una apuesta personal. Después de conocer a fondo un banco y una gran empresa de e-commerce me di cuenta de que la única manera de continuar aprendiendo más y más sobre la forma de proceder de los usuarios era estudiando bien distintos canales online y sectores.

Entonces tomé la decisión de ponerme por mi cuenta, de intentar seguir componiendo mi mapa de conocimiento de internet y a la vez meterme en otro proyecto distinto pero complementario: Traer a España el primer master en analítica web para formar analistas que dieran un empujón a esta disciplina. Así que en enero de 2011 me hice freelance y en marzo saqué el primer master en analítica web en español desde la escuela Kschool a la vez que aparecía mi primer libro sobre analítica web, El Arte de Medir, que luego daría nombre a mi empresa.

## 5. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?

La idea era que todo el círculo se alimentara desde distintos puntos. Hay que tener en cuenta que yo no puedo comercialmente ir a buscar clientes a puerta fría. La analítica web es una auditoría de cómo se están tomando decisiones en internet, a nivel inversión de recursos y publicidad, comunicación, entorno en la propia web o apps, el trato a clientes, etc... Por lo que el cliente debe sentir la necesidad de tener información fidedigna al respecto, no se la podemos imponer.



Así que además de montar la empresa debía formar analistas mediante el master en analítica web, debía dar conferencias sobre el tema y que la gente le perdiera el miedo a los números y la estadística, por eso empecé a viajar a distintos lugares y distintos foros para evangelizar sobre la disciplina. En un par de años me llamaron de Google para nombrarme una de las embajadoras de la analítica web en España junto a la compañía canadiense Cardinal Path. Además alimentaba nuevo contenido en la materia desde mi blog,

lo difundía via twitter donde cada vez tenía más seguidores interesados en la materia y seguía leyendo, yendo a eventos, hablando con profesionales internacionales, para al final avanzar en conocimiento tanto mío interno como hacia el exterior.

Ayudó mucho a tener un respaldo sólido el tener libros donde recogía toda mi experiencia y donde intentaba explicar qué hago



y cómo lo hago para convertirme en inspiración a los demás analistas que estaban empezando.

Creo que la clave de haber llegado hasta aquí se basa en haber intentado abarcar todo el conocimiento posible y haberlo transmitido a mi vez, todo lo que aprendía, lo iba contando y ampliando con mi experiencia.

## **6. ¿Qué papel ha tenido en ese éxito las nuevas tecnologías?**

Además de haber sido determinante para que la analítica web se convirtiera en pieza clave en la estrategia online de las empresas, las nuevas tecnologías me han resultado de vital importancia para poder tanto avanzar en conocimiento interno como para transmitirlo de forma ágil y sólida.

Basar en las nuevas tecnologías la gestión tanto de proyectos como de personas como de tratamiento de la información y transmisión del conocimiento es de vital importancia para poder sacar el máximo partido a tu trabajo. Y lo que nos queda por aprender y cambiar :)

## **7. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complicado? ¿Y lo más satisfactorio?**

He intentado aplicar la metodología LEAN a mi idea desde el principio. Es decir, al ofrecer servicios de analítica no tenía muy claro cómo ofertar las auditorías, los cuadros de mando, como aunar servicios, cómo hacer los trabajos de forma más efectiva para las grandes empresas en comparación a las pymes, etc... Entonces, en lugar de salir con todo claro y bien estructurado en todas las vertientes que se me iban ocurriendo, lo que hice fue salir con lo mínimo y a partir de ahí ir viendo la realidad de lo que se pedía y se necesitaba para cada empresa.

Esto me ha permitido ir mejorando la oferta según la demanda, he hecho crecer el producto según lo iba necesitando y luego la

empresa con los recursos que iban haciendo falta. Lo más complicado es empezar de cero sin ayuda bancaria para poder ser más competitiva, hacerme cargo de todo lo que conlleva llevar una empresa, desde la parte comercial hasta la parte de facturación, reclamación de facturas, etc... Esto ha sido lo más complicado pero a la vez lo más satisfactorio porque he podido experimentar desde cero lo que supone poner una idea en marcha. Y lo que sigo aprendiendo. :)

### **8. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o está pensando en emprender su propia empresa?**

Lo primero, que se arme de paciencia, que esté preparada para la parte más frustrante (la burocracia) y para la parte más entusiasmante (el salir adelante). Lo primero que se ha de hacer es centrarse desde el minuto uno con la idea. Para mí el plan de negocio no es tan importante porque luego hay muchas variables que influyen, pero sí llevaría un plan de control: si se necesita o no financiación para el lanzamiento, si hay subvenciones que encajen, cuánto te puedes gastar en cada etapa, etc... La contabilidad te la debe llevar un experto para no tener luego sustos.

Si puedes empezar acompañada, mejor, rodéate de gente que te complemente, para mí ha sido básico. Haz una introspección de qué aportas, qué te falta y búscate la persona o personas que además de ir de tu mano puedan aportan lo que no te da tiempo a aprender.

### **9. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

En la misma línea que en la pregunta anterior, sírvete de la tecnología para hacer sólida tu idea: utiliza las redes sociales para la promoción y el marketing, posícónate lo mejor posible en buscadores y ten una página web limpia y que vaya al grano para conseguir tus propósitos. Cuida mucho a las personas que ya has convencido para comprar tu producto o servicios, es mu-

cho más barato retener un cliente que ir a por uno nuevo. Invierte en un buen CRM que te permita generar promociones a tus clientes, que te adoren tanto como para convertirse en referentes de tu marca y ayudar a captar nuevos clientes...

Sin olvidar el medir todo, la clave del crecimiento de la empresa, el tomar todos los datos disponibles para entender qué ha pasado y qué puede pasar en el futuro para poder actuar en consecuencia.

Y a por ello, lucha por lo que te gusta hacer, es lo más gratificante del mundo, el poder hacer lo que te gusta con gente que te gusta.

## **10. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

Dos frases de Steve Jobs me han guiado desde que me decidí a iniciar mi empresa:

*"El único modo de hacer un gran trabajo es amar lo que haces. Si no lo has encontrado todavía, sigue buscando. No te acomodes. Como con todo lo que es propio del corazón, lo sabrás cuando lo encuentres."*

*"Si hoy fuese el último día de mi vida, ¿querría hacer lo que voy a hacer hoy? Y si la respuesta era No durante demasiados días seguidos, sabía que necesitaba cambiar algo."*

No dejes de ver este video, es el discurso de Steve Jobs en la Universidad de Stanford en 2005. En él se habla de encontrar lo que se ama. "Stay hungry. Stay foolish".

<https://www.youtube.com/watch?v=bxk3jiqppzw>

Nunca cejarás en el empeño de ser emprendedora si escuchas este discurso :)

# **Gemma Muñoz: El arte de medir**

## **1. Tell us briefly who you are**

Gemma Muñoz (@sorprendida), CEO of The art of measuring, has a degree in computer science and a master in Web Analytics from the University of British Columbia. Her blog "Where is Avinash when you need him" is one of the most important internationally on online measurement.

He was named in October 2012 as one of the 100 Leading Women in Spain in the category of Entrepreneurs and Innovators for Women&Cia. Co-author of the books "Marketing Analytics," "Web Analytics Week", "The Art of Measure" and "Marketing Metrics". Manager of the first Spanish Master in Web Analytics Kschool.

## **2. Tell us briefly about your entity**

I am CEO and co-founder of "El arte de medir" *The art of measuring*, a company that devotes in strategic consulting digital analytics. Every customer gets a personalized way all the advice you need a company to store, retrieve, process, analyze and transmit information to their customers or their transactions. I love also evangelize on the importance of measuring and be clear about how and who the customers are.

## **3. What did you do before undertaking your initiative?**

I started working in various banks such as information management. I ended up at Bankinter and I was lucky to start working with internet, my technical profile in the online department assigned me the web analytics company. I forged there as an analyst at a time (2004) that it was not a usual and less profession in Spain. I was my education and working until 2009, when I changed the banking e-commerce in Panda Security, to expand my knowledge in a global company.

In between I read many books, I registered in many blogs (almost all) and I got a masters degree in Web Analytics in British Columbia University Online. I also participated in events that helped me to finish composing the puzzle of knowledge that I needed to move forward professionally in this discipline.

#### **4. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

It really was a personal bet. After insight into a bank and a big e-commerce company I realized that the only way to continue learning more and more about how to proceed users, was studying very different online channels and sectors.

So I decided to put myself on my own, trying to keep composing my knowledge map Internet and also get into a different but complementary project: Bringing Spain's first master web analytics to form analysts to give a boost to this discipline. So in January 2011 I became a freelancer and in March took the first master web analytics in Spanish from the school Kschool while my first book appeared on web analytics, the art of measuring, then would my company name.

#### **5. What do you think have been the keys to your success?**

The idea was that the whole circle is fed from different points. Keep in mind that I can not go to commercial customers find cold calls. Web analytics is an audit of how decisions are being made on the internet, as far as resource investment and advertising, communication, environment in the website, the treatment of customers, etc ... As far as the customer should feel need accurate information about this, we can not impose.

So besides riding analysts the company should be using the master web analytics, was lecturing on the subject and that people lose their fear of numbers and statistics, so

I started traveling to different places and different forums to evangelize about discipline.

In a couple of years I was called Google to appoint one of the ambassadors of web analytics in Spain the Canadian company with Cardinal Path. Furthermore it fed new content on the subject from my blog, spread by twitter where ever had more followers interested in the subject and kept reading, going to events, talking to international professionals, to finally advance my knowledge as both internal to the outside.

It helped a lot to have a solid support having collected books where all my experience and where trying to explain what I do and how I do to become an inspiration to others who were beginning analysts.

I think the key to getting here is based on having attempted to cover all possible knowledge and have passed my time, everything I learned, I was telling and expanding my experience.

## **6. What role has had such success in new technologies?**

Besides being crucial for the web analytics became instrumental in the online business strategy, new technologies have found me vital to both advance inside knowledge as to transmit an agile and solid. Basing on new technologies managing both projects and individuals as information processing and transmission of knowledge it is vital to make the most of your work. And we still have to learn and change.

## **7. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

I tried to apply the LEAN methodology to my idea from the start. That is, by providing analytical services, I wasn't sure how to offer the audits, how to combine services, how to work more effectively for large companies compared to SMEs, etc. So instead of having everything clear and well structured in all aspects that were happening to me, I started with the least and from there, I was seeing the reality of what was required and needed for each company.

This has allowed me to improve the supply according to demand. I have grown the product as it would need, and then the company with the resources that were to be needed. The hardest thing is to start from zero without bank credit to be more competitive, take care of all that goes with running a business, from the business side to side billing, claim bills, etc. This has been the most complicated but the most satisfying, because I have experienced from zero which is put an idea in motion. And I'm still learning.

## **8. What would you say to a woman who is planning to start hers business? Where does she start? What does she consider?**

First, be patient, to be ready for the most frustrating part (bureaucracy) and for the most exciting part (succeed). The first thing you must do is focus from minute one with the idea. For me, the business plan isn't as important because then, there are many variables that influence, but take a control plan, if needed or not funding for the launching, if grants fit, how much you can spend on each stage, etc. The accounting must make an expert to avoid scares. If you can start together, better than

alone. Surround yourself with people who complement you, for me it was basic. Make an insight of what you bring what you need and look for a person accompanying you that contributes with what you don't have time to learn.

### **9. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

Use technology to make solid your idea, use social networks for promotion and marketing, position yourself the best in search engines and have a clean and clear website to achieve your purposes. Take good care of the people that you've convinced to buy your product or service, it's cheaper to retain a customer than going to a new one. Invest in a good CRM that allows you to create promotions to your customers, that adore you so much to become references of your brand and help attract new customers. Without forgetting measure everything: the key to the growth of the company, taking all available data to understand what happened and what will happen in the future to act according. And go for it, fight for what you love to do, it's the most rewarding in the world, to do what you like with the people you like.

### **10. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as a entrepreneur woman**

Two phrases from *Steve Jobs* have guided me since I decided to start my business:

*"The only way to do a great work is to love what you do. If you haven't found it yet, keep looking. Don't get too comfortable. As with everything that is proper to the heart, you'll know when you find it".*

*"If today was the last day of my life, Would I want to do what I going to do today? And if the answer was NO, for too many days, I knew I needed to change something".*

Be sure to watch this video, is the speech of Steve Jobs at Stanford University in 2005. He talks to find what you love. "Stay hungry. Stay foolish". <https://www.youtube.com/watch?v=bxk3jjiqppzw>

Never stop in the effort to be an entrepreneur if you listen to this speech :)

*Translated by Ana María Betegón Salamanca Cybervolunteer, Ejea de los Caballeros, Zaragoza, and Judith Grima Sánchez.*



## Tais Pérez RenalHelp

**Tais Pérez**  
www.taispd.com  
@taispd

RenalHelp

**RenalHelp**  
www.myrenalhelp.com  
@renalhelp

### 1. Cuéntanos brevemente sobre ti y tu empresa

Soy psicóloga de la salud especialista en enfermedad renal crónica. RenalHelp es una plataforma web y aplicación móvil para ayudar a familiares y personas con enfermedad renal crónica. Conectamos a los pacientes con sus proveedores de salud a través de consultas online con especialistas en nefrología.

### 2. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?

Estudí psicología en la Universidad de La Laguna y aunque al principio me enamoré de la investigación y no veía nada más, luego me interesé por la práctica clínica y por ayudar a personas a afrontar situaciones difíciles en la vida. Me especialicé en las dos ramas, una en la propia universidad y luego pasé un año en Bilbao haciendo un máster y viendo pacientes.

A mi vuelta abrí lo que fue mi primera consulta de psicología. Ese mismo año, me llamaron para trabajar en la Unidad de Investigación del Hospital Dr. Negrín con un proyecto de psicología y enfermedad renal crónica (una hereditaria muy concreta- La poliquistosis renal).



Compaginaba mi trabajo en el hospital, con las consultas de psicología. Entrevisté a más de 100 pacientes en el hospital y sus familiares, dándome cuenta de la importancia que tenía la intervención psicológica. De la necesidad que existía de una intervención multidisciplinar que los ayudara a afrontar y aprender a vivir con la enfermedad. Y así lo hice ver en el hospital, no solo con mi experiencia si no publicando artículos científicos que corroborarán que realmente un especialista en psicología hacia falta. En esas investigaciones, corroboramos que más del 50% de estas personas sufrían ansiedad y depresión, muy común en otras patologías crónicas también. El apoyo social y médico es fundamental como barrera de protección para estos trastornos psicológicos. Cuando terminó el proyecto me contrataron en el centro de diálisis del servicio de nefrología del hospital.

### **3. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

Durante los años que trabajé en el servicio de nefrología del Hospital Doctor Negrín me di cuenta de que se podía hacer mucho más por los pacientes de lo que estábamos haciendo y de que realmente podíamos atender a muchos más sin perder la calidad de la atención multidisciplinar. Que podíamos entre todos apoyarles y ayudarles a hacer frente a su realidad y mejorar su calidad de vida. Y es en este punto (marzo de 2014) cuando creamos RenalHelp.

Al principio iba a servir de apoyo para ver a nuestros pacientes en el hospital, pero creció rápidamente e incluso empezamos a tener usuarios en Latinoamérica. Decidí entonces presentarme al concurso YUZZ del banco Santander para recibir formación de negocios. Ganamos varios premios, entre ellos el premio Yuzz Gran Canaria, el premio Fyde de CajaCanarias, un premio de Psicólogos Emprendedores y estuvimos entre los 3 finalistas de los Ability Awards de Telefónica. Nos apoyaron figuras de reconocido prestigio como Iñaki Gabilondo, Andrés Aberasturi o Manuel Toharia entre otros (<http://bit.ly/1NxRa3O>).

Y en medio de toda esta vorágine, decidí dejar el Hospital y dedicarme al 100% a lo que desde enero de este mismo año es mi empresa. Actualmente trabajamos en ella tres ingenieros, una directora de marketing, un enfermero experto en nefrología y yo como directora general. Pero también hay más de 60 profesionales sanitarios que trabajan en ella de forma autónoma.

#### 4. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?

La resiliencia que me caracteriza, la pasión por mi trabajo, la perseverancia, aprender rápido de los fracasos, pero también aprender rápido distintas habilidades. Rodearme de gente con más talento que yo y sobre todo, saber escuchar.



#### 5. ¿Qué papel ha tenido en ese éxito las nuevas tecnologías?

El éxito de nuestra empresa se debe a la capacidad que hemos tenido todos los que formamos parte de ella de unir la salud y las nuevas tecnologías para ayudar, mejorar y facilitar la vida de las familias y personas que

conviven con una enfermedad renal crónica sin importar en qué lugar del mundo estén. Acercado al médico a su paciente.

#### 6. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complificado? ¿Y lo más satisfactorio?

Lo más duro de emprender es el vaivén de emociones. La bipolaridad que envuelve el esfuerzo de hacer realidad un proyecto y lidiar con ello. Estar preparada para afrontar muchísimos fracasos, saber que te vas equivocar muchas veces y aprender a salir

fortalecido de estas situaciones (ser resiliente). Lo más satisfactorio sin ninguna duda son los mensajes constantes de agradecimiento de nuestros pacientes. Saber que estamos creando valor y que los estamos ayudando a vivir más fácilmente con algo tan duro como una enfermedad renal crónica.

## **7. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o pensando en emprender su propia empresa?**

- Estar preparado para repetir una y mil veces lo que haces, pero sobre todo escuchar, escuchar y escuchar muchísimo. Estar atentos a los consejos que te regalan los expertos que saben más que tú.
- El equipo es la clave y conseguir que todos bailen al mismo ritmo y con los mismo objetivos es la meta.
- Tener clara la misión y los valores de tu empresa es fundamental para no perder el foco.
- Los clientes y usuarios de tu startup son el eje y por tanto las decisiones clave deben fundamentarse en mejorar la propuesta de valor que has creado para ellos.
- El único éxito que de verdad importa es que estés resolviendo ese problema a tus clientes. Que ganar premios es divertido, anima, alimenta el ego y está bien. Pero ten claro que no es lo importante.
- Te estamparás mil veces, y los aprendizajes que consigas sacar de cada uno de esos fracasos marcarán la diferencia en tu startup.

## **8. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

Las nuevas tecnologías deben servir para crear valor al usuario final. Y nosotras podemos usarlas para ser más eficientes en nuestro trabajo. Existen multitud de aplicaciones para trabajar en equipo, para gestionar el tiempo, para gestionar nuestras tareas diarias y para ser en definitiva más eficientes en nuestro día a día.

**9. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

*"El vértigo no es miedo a caer es el deseo de saltar".*

# Tais Pérez: RenalHelp

## **1. Tell us briefly who you are and about your entity**

I am health psychologist specialist in chronic kidney disease. RenalHelp is a web platform and a mobile application to help families and people with chronic kidney disease. We connect patients with their healthcare providers through online consultations with specialists in nephrology.

## **2. What did you do before undertaking your initiative?**

I studied psychology at the Universidad de La Laguna and, although at the beginning I fell in love with research and I couldn't see anything else, I became interested then in clinical practice and in helping people to face difficult situations in their lives. I specialized in both fields of study, one at university and then I lived for a year in Bilbao studying a Master and seeing patients.

When I came back, I opened my first psychologist consult. That year, they called me to work in the Research Unit of the Dr. Negrín Hospital with a psychologist and a chronic kidney disease project (a heredity disease - polycystic kidney disease). I combined my job at the hospital with the psychologist consults.

I interviewed more than 100 patients in the hospital and their families, realizing the importance of psychological intervention. The need that existed of a multifaceted intervention to help them cope and learn to live with the disease. And in this way, I made it seen; not only with my experience, but also by publishing scientific articles that will corroborate that a specialist in psychology was needed. In that research, we confirmed that more than 50% of these people suffered anxiety and depression, very common in other chronic diseases too. Social and medical support is necessary as a barrier for these psychological disorders.

When the project finished they hired me in the centre of dialysis of the nephrology department of the hospital.

## **3. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

During the years that I worked in the nephrology service of the Dr. Negrín Hospital, I realized that it was possible to do much more for the

patients than we were doing at that moment and that we really were able to attend much more patients with the same quality of the multifaceted intervention. Between all of us we could support and help them to face their reality and improve their quality of live. And it was at this point (March 2014) when we created RenalHelp.

At the beginning it was going to serve as support to see our patients in hospital, but it grew very fast and we even started to have users in Latin America. Then I decided to enter myself into the contest YUZZ of the Santander bank to receive an education in business. We won various awards, among them the Yuzz Gran Canaria award, the Fyde of CajaCanarias award, an award of Entrepreneurs Psychologists and we were among the three finalists of the Ability Awards of Telefónica. We had the support of famous people like Iñaki Gabilondo, Andrés Aberasturi or Manuel Toharia, etc. (<http://bit.ly/1NxRa3O>).

And in the midst of this maelstrom, I decided to leave the hospital and devote myself 100% to what has been my company since January of this very year. Now there are three engineers, a marketing director, a nephrology nurse and me, as the general director working in the company. But also there are more than 60 health professionals that work there autonomously.

#### **4. What do you think have been the keys to your success?**

The resilience that characterized me, the passion of my job, the perseverance, learning fast from failures, but learning other abilities fast too. Surround people with more talent than me and above all, know to listen.

#### **5. What role has had such success in new technologies?**

The success of our company owes itself to the ability that all of us that have taken part in it had to unite health and new technologies to help, improve and ease the lives of families and people living with chronic kidney disease regardless of whatever place in the world they are. Bringing the doctor to his patient.

#### **6. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

The hardest thing about being an entrepreneur are the ups and downs of emotions. The bipolarity that envelops the effort of making a project real and coping with it. Being prepared to face many failures, knowing that

you are going to make mistakes many times and learning to come out strengthened from these situations (being resilient).

The most satisfying without a doubt are the constant messages of gratefulness from our patients. Knowing that we are creating value and that we are helping them to live more easily with something as hard as a chronic renal disease.

### **7. What would you say to a woman who is planning to start hers business? Where does she start? What does she consider?**

- Be prepared to repeat one and a thousand times what you do, but above all listen, listen and listen a lot. Pay attention to the advice that experts who know more than you give you.
- The team is the key and managing to get everyone to dance to the same rhythm and with the same objectives is the aim.
- Having the mission and the values of your company clear is fundamental to not lose the focus.
- The clients and users of your start-up are the axis and therefore the key decisions should be based on improving the offer of value that you have created for them.
- The only success that really matters is that you are solving that problem for your clients. Because winning awards is enjoyable, it motivates, feeds your ego and is fine. But be clear that it is not what is important.
- You will crash a thousand times, and the learning that you manage to take out of each one of those failures will mark the difference in your start-up.

### **8. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

The new technologies should serve to create value for the final user. And we can use them to be more efficient in our work. There exist a multitude of applications to work in a team, to manage time, to manage our daily tasks and to definitively be more efficient in our day-to-day lives.

Without forgetting measure everything: the key to the growth of the company, taking all available data to understand what happened and what will happen in the future to act according. And go for it, fight for

what you love to do, it's the most rewarding in the world, to do what you like with the people you like.

**9. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as a entrepreneur woman**

*"Vertigo is not the fear of falling it is the desire to jump".*

*Translated by Isabel García de la Cruz, Cybervolunteer, Madrid, Spain.*





## Elena Peyró JoinUp Taxi

**Elena Peyró**

@elenapeyro



**JoinUp Taxi**

[www.joinup.es](http://www.joinup.es)

@joinuptaxi

### 1. Cuéntanos brevemente sobre ti

Me llamo Elena Peyró, soy Ingeniera de Caminos, y casi toda mi carrera hasta el momento en que decidí emprender (hace tan sólo 3 años), he ejercido mi profesión trabajando para una empresa.

En 2012 decidí junto a mi socio Alberto López, lanzarme a poner en marcha JoinUp. Dejé mi trabajo fijo, y comencé esta aventura, de la que me siento muy orgullosa, que me ha aportado mucho, y que me hace sentir completamente feliz e ilusionada cada día.

### 2. Cuéntanos brevemente sobre tu empresa

JoinUp es una plataforma tecnológica que ofrece una movilidad más eficaz. Nuestra primera propuesta es JoinUp Taxi, la primera App que te permite a los usuarios, además de pedir taxi individual, unirse a otros compañeros para compartir trayectos.

También tenemos una línea de taxi corporativo que está funcionando muy bien, porque las empresas pueden gestionar los traslados en taxi de sus empleados, de la forma más óptima, y consiguiendo un control que hasta ahora no tenían en este gasto.

### **3. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?**

Soy Ingeniera de Caminos, y he trabajado durante 15 años en una empresa constructora, en la que me dedicaba a construir grandes infraestructuras.

Siempre me han gustado los retos, creo que por eso elegí trabajar en un mundo tan duro y poco común para las mujeres como es la construcción. Trabajé muy duro y al final conseguir llegar a tener un puesto directivo, pero seguía sintiendo que eso no era lo que yo quería.

En el fondo siempre había querido emprender, pero no lo hice antes porque tenía miedo. Como a muchas otras personas en este país, me habían enseñado que el futuro ideal estaba en ir prosperando en una gran empresa y tener un trabajo seguro.

El detonante que consiguió que perdiera ese miedo fue encontrar a mi socio Alberto, que era uno de mis compañeros de trabajo. Juntos fue más fácil animarnos a dar el paso de dejar nuestro trabajo, y poner en marcha nuestro proyecto.

Haber trabajado tanto tiempo me ha sido de mucha ayuda, hay muchas partes de un negocio que es necesario conocer, y yo tenía mucha experiencia que me ha sido de muy útil a la hora de gestionar mi nueva empresa.

### **4. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

Tanto Alberto mi socio (que también es Ingeniero de Caminos) como yo, tenemos mucha experiencia en movilidad, y creíamos que había mucho que mejorar en la movilidad de nuestras ciudades, y que no todo consistía en construir nuevas infraestructuras, sino también en hacer un aprovechamiento más eficiente de los recursos ya existentes. Conseguir una movilidad más eficiente es en este momento mucho más sencillo gracias a las nuevas

tecnologías, que permiten de forma muy sencilla, un espacio de conexión entre personas que están dispuestas a cambiar su forma de moverse, y que quieren rentabilizar al máximo su dinero.



Decidimos poner en marcha JoinUp, que es una plataforma tecnológica, para optimizar el transporte, y quisimos empezar paso a paso, así surgió nuestra primera propuesta JoinUp Taxi, que a través de Apps o vía web, permite no solo pedir taxi para ti solo, sino encontrar otras personas para compartir trayecto y gastos.

##### **5. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?**

Estoy convencida que la clave para conseguir sacar adelante un proyecto, es creer en lo que haces, ser muy perseverante en el trabajo, y rodearte del mejor equipo.

##### **6. ¿Qué papel ha tenido en ese éxito las nuevas tecnologías?**

La tecnología es la base de nuestro proyecto, sin ella JoinUp no sería lo que es. Ha sido un factor clave para poder ofrecer una nueva forma de movilidad más acorde a las necesidades actuales, aportando un valor significativo al transporte en taxi, no solo a la comodidad del pasajero, sino también contribuyendo al ahorro, y a la mejora del medio ambiente.

## **7. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complicado? ¿Y lo más satisfactorio?**

Si decides emprender y más en un proyecto innovador, te encuentras con muchas dificultades. Nosotros hemos tenido que empezar de cero, dejar nuestro trabajo, invertir nuestros ahorros, trabajar mucho, y ser muy flexibles para modificar nuestra estrategia cuando nos hemos equivocado, pero todas las dificultades se superan si estás ilusionado con tu proyecto, y se disfruta muchísimo cada pequeño éxito.

## **8. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o está pensando en emprender su propia empresa?**

Que emprendan en un proyecto que les apasione y en el que de verdad crean. Que elijan al mejor socio, es más fácil andar este camino en la mejor compañía, los momentos duros lo son mucho menos, y las buenas experiencias son mucho mejores compartidos.

Y que sean valientes y se lancen sin miedo, porque les espera una experiencia apasionante, tanto que es difícil describirla con palabras, porque es para vivirla.

## **9. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

Emprender es muy duro, porque tienes que dedicar muchas horas, pero hay mucho trabajo que se puede hacer desde casa, y más si tu negocio está basado en nuevas tecnologías porque tienes más libertad para adaptar tus horarios, y esto puede ser una ayuda.

**10. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

Emprender es apasionante, de lo único que me arrepiento es de no haberlo probado antes, ahora ya no trabajo, me divierto.

# **Elena Peyró: JoinUp Taxi**

## **1. Tell us briefly who you are**

My name is Elena Peyró, I am Engineer of Roads, and most of my career so far we decided to start (just three years ago), I have exercised my profession working for a company.

At 2012 I decided with my partner Alberto Lopez throw to launch JoinUp. I quit my regular job, and I started this adventure, I feel very proud, that has given me a lot and that makes me feel completely happy and excited every day.

## **2. Tell us briefly about your entity**

JoinUp is a technology platform that provides a more efficient mobility. Our first proposal is JoinUp Taxi, the first App that allows you to the users, besides asking single taxi, join other students to share journeys.

We also have a corporate taxi line is working very well, because companies can manage Taxi loss of its employees, in the most optimal way, and getting a grip that until now had this expense.

## **3. What did you do before undertaking your initiative?**

I am Engineer of Roads, and have worked for 15 years in a construction company, where I used to build large infrastructures.

Have always liked challenges, I think that's why I chose to work in a world so hard and unusual for women as is construction. I worked very hard and finally get to get to have a management position, but still felt that that was not what I wanted.

At heart he had always wanted to take, but I did not before because I was afraid. Like many others in this country, I had been taught that the ideal future was going to thrive in a large company and have a secure job.

The trigger that got lost that fear was finding my partner Alberto, who was one of my coworkers. Encourage us together was easier to take the step of leaving our work and implement our project.

I have worked so long has been very helpful, there are many parts of a business that you need to know, and I had a lot of experience has been very useful to me in managing my new company.

#### **4. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

Alberto, both my partner (who is also a civil engineer) and I have much experience in mobility, and thought there was much to improve mobility in our cities, and that not everything was to build new infrastructure but also to make a more efficient use of existing resources.

Achieve more efficient mobility is in this much easier thanks to new technologies that allow a simple way, a space of connection between people who are willing to change the way they move, and they want to maximize their money now.

We decided to launch JoinUp, a technology platform to optimize transport, and wanted to start step by step, so did our first proposal JoinUp Taxi, which through Apps or via web, can not just ask cab for you alone; find others to share path and expenses.

#### **5. What do you think have been the keys to your success?**

I am convinced that the key to move forward with a project, you believe in what you do, be very persistent at work, and surround yourself with the best team.

#### **6. What role has had such success in new technologies?**

The technology is the basis of our project, without JoinUp not be what it is.

It has been a key to offer a new form of mobility more in line with current needs, providing significant value to taxi driving factor, not only for passenger comfort but also contribute to saving and improving the environment.

#### **7. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

If you decide to undertake and in an innovative project, you encounter many difficulties. We have had to start from scratch, let our work, invest our savings, work hard, and be very flexible to change our strategy when

we are wrong, but all difficulties are overcome if you are excited about your project, and enjoyed each small success.

**8. What would you say to a woman who is planning to start her business? Where does she start? What does she consider?**

Undertake a project that excites them and which really created. To choose the best partner, it is easier to walk this path in the best company, the hard times are far from it, and good experiences are better shared.

And to be brave and fearless launch because awaits an exciting experience, while it is difficult to describe in words, because it is for living.

**9. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

Entrepreneurship is really hard because you have to spend many hours, but there is much work to do from home, especially if your business is based on new technologies because you have more freedom to adjust your schedule, and this can be help.

**10. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as a entrepreneur woman**

Entrepreneurship is exciting, the only thing I regret is not having tried before, now no longer work, I have fun.

*Translated by Santiago Hernández Nápoles, Cybervolunteer,  
Zaragoza, Spain.*





## **Beatriz Sigüenza** **Kibo Factory**

**Beatriz Sigüenza**

@BeatrizSigüenza



**Kibo Factory**

[www.kibofactory.com](http://www.kibofactory.com)

@KIBO\_Factory

### **1. Cuéntanos brevemente sobre ti**

Nací al lado del Mediterráneo y eso te acompaña toda la vida porque siempre lo echas de menos. Estudié en un colegio de monjas femenino el bachillerato, para pasar a una universidad muy masculina, ingeniería informática, donde los profesores se aprendían enseguida el nombre de las únicas siete chicas en una clase de cien. He roto muchos moldes, no por rebeldía, si no por luchar por mis sueños. A los 20 me moría por vivir en el extranjero y acabé haciendo Erasmus en Finlandia. Al acabar la carrera metí las maletas en mi

coche y me fui a la aventura a Alemania, quería aprender alemán. Trabajando en BOSCH y aún recuerdo el día que mi jefe alemán me dijo: Beatriz ha salido una plaza en Tokio y das el perfil, decídate rápido que los japoneses vienen la semana que viene a hacer entrevistas. Acabé viviendo en Tokio. Recuerdo que muchos días en el metro lleno a reventar pensaba: Guau, estoy aquí. Dejar Tokio no era fácil, pero apareció un tren al que debía intentar subirme. Dar la vuelta al mundo en barco en la ONG japonesa Peace Boat como profesora de español. Conseguí el puesto y me enrolé 101 días en una experiencia cultural insuperable. Volví a Barcelona por motivos personales y fue cuando aprendí creatividad e innovación trabajando en una consultora.

Medio año después aterrizaba en Madrid para ser comercial internacional, la crisis me llevó a la cola del paro con una idea en mente: emprender y aquí estoy.

## **2. Cuéntanos brevemente sobre tu empresa**

Kibo es una empresa pensada para “*paquetizar*” servicios y dar la oportunidad a cualquier equipo, de una PYME o una gran empresa, de realizar sesiones de creatividad sin necesidad de formación previa o de consultores. Por decirlo de una manera sencilla, democratizar la creatividad llevando la generación de ideas a todas las personas. Lo hacemos porque diseñé una herramienta, Ideas Development Kit, que es un *brainstorming* guiado dentro de una caja y en forma de juego de mesa. Trabajamos en diferentes tipos de compañías aunque muy centrados en las medianas y grandes. Para solventar esta desventaja ahora he diseñado un Kit individual para emprendedores y pequeños empresarios que saldrá al mercado en otoño.

Por petición de nuestros propios clientes, que pedía una Ideas Development Kit para niños, acabé creando un juego para niños pequeños y grandes de inventos, InventoKIT. Un juego para que los niños conserven la creatividad a base de inventar deportes, robots o herramientas futuristas.

## **3. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?**

En la universidad mientras hice ingeniería técnica en informática de gestión y después la ingeniería superior, ya compatibilicé los estudios con el trabajo, fui la *Microsoft Student Consultant* de la Universidad Politécnica de Cataluña. En BOSCH Alemania estuve diseñando herramientas de *Business Intelligence* y en Japón un sistema de información para el departamento de ventas. En Barcelona entré en Infonomía y fue donde aprendí mucho de creatividad e innovación. Me trasladé a Madrid para trabajar en Agnitio de comercial internacional, una empresa de software de biometría de voz, es decir, reconocíamos a criminales por la voz. Tenía clientes desde Washington a Maldivas pasando por Brasil.

En los aeropuertos me saqué un postgrado en gestión del conocimiento y la innovación, porque el virus creativo lo tenía inoculado. La crisis llegó y echaron a la mitad e la plantilla. Me tocó. Decidí que siempre había querido tener mi propia empresa y aquel era el momento. Hice cursos de creación e empresas y cree Leap Lab, una consultora de innovación para PYMES. Un fracaso total. Cuando los moratones de la caída empezaron a desaparecer vi la oportunidad y cree Kibo. Proyecto con el que ya llevo más de tres años.



#### **4. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

El fracaso me dio la oportunidad. Yo veía que las empresas necesitaban ser creativas e innovar desde el ADN, con su capital intelectual, que es el mejor activo que tiene toda organización. Entonces

pensaba en cómo solucionarlo. Muchos me decían que escribiera un libro y yo contestaba lo mismo: hay cientos y no se los leen. Me rondaba por la cabeza que debía ser algo que les hiciera pasar a la acción, como un maletín de herramientas con los pasos descritos. Llegó el prototipo en una caja de cartón que probé en muchas organizaciones y me lo quería comprar. Así nació Ideas Development Kit y luego Kibo como empresa que acogía el proyecto.

#### **5. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?**

Al principio una clave fue contarle la idea a todo el mundo. "Hola soy Beatriz y tengo esta idea". Parece cómico pero un día me llamó una amiga que tiene un restaurante de sushi y el cocinero se le había puesto malo. Le dije que le ayudaba en barra a servir

las bebidas. Esa noche entró un hombre a pedir sushi que me sonaba de eventos de emprendedores y le conté mi idea. Me dio su tarjeta y me dijo, cuando tengas el prototipo acabado ven a verme. Es mi socio.

Otra clave es tener algo diferenciador y la caja me abre puertas. No me ven como una consultora, sino una creadora de herramientas que le da la oportunidad a la empresa de hacer un DIY de la creatividad y la innovación. Con la crisis han recortado presupuestos y Kibo les ofrecía una solución alternativa.

Ser flexible es importante, en Kibo siempre se trabaja con Ideas Development Kit y en fomentar la creatividad en las personas. Pero dentro de ese marco adapto los eventos y las formaciones a las necesidades de cada cliente.

Por último, la constancia, emprender es una montaña rusa y en los momentos que estás abajo, tienes que seguir luchando.

## 6. ¿Qué papel ha tenido en ese éxito las nuevas tecnologías?

Kibo es un mix entre tecnología y producto físico. Vendemos a través de la web, hacemos marketing digital, las relaciones con



los clientes son vía mail y trabajo de forma virtual con mis proveedores. No conozco en persona a mi contable, no me he reunido físicamente con el ilustrador de InventaKIT y mi *copywriter* vive en Málaga. Pero

nuestro producto es físico, que ha sido una parte del éxito. Y por

ahora no queremos hacerlo en digital, porque la misión es que los equipos generen ideas cara a cara. Aunque tras ser usuarios avanzados, partes de la herramienta se hacen online, les enseñamos a optimizar el tiempo de las reuniones creativas. El papel de las nuevas tecnologías ha sido clave porque nos ha ahorrado muchos costes y me deja irme de vacaciones y llevarme la empresa en el bolsillo.

## **7. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complicado? ¿Y lo más satisfactorio?**

Cuando creé la empresa no tenía ni un padrino y aquí que te abran las puertas es demasiado común. Lo he tenido que hacer todo sola y llamar a muchas puertas. Ahora es más fácil porque los clientes me recomiendan.

Actualmente Kibo está en un punto complicado, aunque excitante, que es pasar de ser micropyme a crecer. Estamos asumiendo riesgos y sabemos el peligro, pero emprendiendo siempre vas a estar al lado del precipicio.

Las satisfacciones emprendiendo son mucho más intensas que cuando trabajas por cuenta ajena. A veces amigos me envían fotos porque han visto en sus empresas a equipos con el Ideas Development Kit. Cuando llegas a un gran cliente y te dicen: el otro día estuvo por aquí otro cliente de Kibo y nos ha recomendado tu producto.

El juego de niños me ha dado mucha alegría. Padres emocionados que me envían los inventos de sus hijos y recuerdo con especial emoción el primer día que vi InventakIT en un escaparate.

## **8. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o está pensando en emprender su propia empresa?**

Lo primero, si lo haces por necesidad, no lo hagas. Es triste ver como muchas personas se acogen a emprender como única solu-

ción y la probabilidad de fracaso es más alta. Desde la política a interesado vender el emprendimiento como la panacea, pero lo que realmente quieren son personas autoempleadas que salgan de las listas del paro.

Si realmente quieren emprender que lo hagan con flotador. Es decir, siempre asumes riesgos al empezar una empresa, pero las nuevas tecnologías te permiten probar tu idea en pequeño y gastando poco. Por ejemplo: he visto emprendedoras pagando millonadas por que les creen una tienda online antes de probar si van a tener clientes con una plataforma predefinida de tienda online que cuesta 50€ al mes.

Que se dejen ayudar y abran sus proyectos a colaboraciones. Muchas emprendedoras se quedan en proyectos pequeños porque quieren hacerlo todo a su manera y piensan que nadie lo va a hacer mejor que ellas. Cuidado con esta mentalidad.

Una cosa que aconsejo, aunque en España está mal visto decirlo, es que sean ambiciosas, que se pongan metas altas. Si tu meta es tener un sueldo a final de mes, no lo conseguirás. Lo normal es quedarse por debajo del objetivo, así que si apuntas alto, aunque te quedes por debajo estarás a una altura importante.

## **9. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

Como he comentado anteriormente, las nuevas tecnologías te dejan hacer test de prueba y error sobre las ideas de negocio a un precio muy asumible. Esto es fantástico, nunca en la historia se había podido probar nuevos proyectos de una manera tan sencilla y llegando a tanta gente como lo permiten las nuevas tecnologías.

## **10. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

Emprender te hace cambiar tu forma de pensar, dejas de ver obstáculos y pasas directamente a pensar cómo los vas a esquivar.

# Beatriz Sigüenza: Kibo Factory

## 1. Tell us briefly who you are

I was born next to the Mediterranean Sea, and it's something that somehow defines who I am because I always miss it. I passed from an all-girls Catholic High School to an almost all-male University, where I studied computer engineering. Teachers quickly learned the names of the only seven ladies in a class of one hundred.

I broke many molds, not for the shake of being a rebel, but just fighting for my dreams. At 20 I died for living abroad and ended up in Finland with an Erasmus grant. After graduating I put my bags in my car and just moved to Germany, I wanted to learn German.

I still remember the day my German boss at BOSCH told me: Beatriz there is a new vacancy in Tokyo and you fit the profile, make up your mind fast because Japanese's are coming next week to interview candidates. I ended up living in Tokyo. I remember myself some days, traveling on the packed tube, thinking: Wow, I'm here!

Leaving Tokyo was not easy, but a train appeared that I couldn't miss. I could sail around the world as a Spanish teacher with the Japanese NGO Peace Boat. I got the job and sailed for 101 days in an unrivaled cultural experience. Then, for personal reasons, I returned to Barcelona for personal reasons and that was when I learned creativity and innovation working in a consultancy. Half a year after I moved to Madrid working in the field of international trade. The crisis left me unemployed but with a clear idea in my mind: entrepreneurship. So here I am.

## 2. Tell us briefly about your entity

Kibo is a company created to *offer bundled services*, allowing any Team, whether it is an SME or in a big corporation, to conduct brainstorming sessions without prior training or consultants. To put it simply, Kibo democratizes creativity bringing brainstorming sessions to everyone. We do it because I designed a tool, Ideas Development Kit, which is guided brainstorming in a box, under the format of a board game. We work with different types of companies but we are focused on medium and large ones. To overcome this handicap I have designed now an individual Kit for entrepreneurs and small businesses that will be released in autumn.



At the request of our own customers, calling for an Ideas Development Kit for children, I ended up creating a game for small and big kids: InventaKI. A game for children to keep creativity trough inventing sports, robots or futuristic tools.

### **3. What did you do before undertaking your initiative?**

I studied Technical Engineering in Computer Management and then, while I continued my studies of superior engineering, I also worked as *Microsoft Student Consultant* at the Polytechnic University of Catalonia

In BOSCH Germany I designed tools of *Business Intelligence* and in Japan a worked designing an information system for the sales department. In Barcelona I worked at Infonomía, where I learned a lot about creativity and innovation. I moved to Madrid to work in the international sales department of Agnitio, a software company in the field of voice biometrics, we identified criminal's trough their voices. We had customers all around the world, from Washington to Maldives of Brazil.

I used lost hours travelling and waiting in airports to study a postgraduate course in knowledge management and innovation, because I already was infected with the virus of creativity.

Then the crisis came and half of the employees in the company got laid out, me too.

I realized that I had always wanted to have my own business and that was the right moment. I took some courses for entrepreneurs and created Leap Lab, an innovation consulting company for SMEs. It was a total failure. When bruises from the fail began to fade I saw the opportunity and created KIBO. I have been in this project for more than three years.

### **4. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

Failure gave me the opportunity. I saw that companies needed to have creativity and innovation in their DNA, because this intellectual capital is the most valuable asset in any organization. Then I thought about how to fix it. Many told me to write a book and I answered the same: there are hundreds of them and but they do not read them.

I had in mind that it should be something that would encourage them to take action, as a toolbox with each step clearly described. Then I created a He reached the prototype in a cardboard box and tested it in many organizations that at the end wanted to buy it. That's how the Ideas Development Kit was born, and then KIBO as a company that hosted the project.

## **5. What do you think have been the keys to your success?**

At first it was key explaining my idea to everyone: "Hello I'm Beatriz and I have this idea". There is a funny story. One day I got a call from a friend, the cook of her sushi restaurant was sick and I ended up helping her as an emergency waitress. That night I told my idea to a client that sounded familiar from some entrepreneurship events. He gave me his card and told me, "Call me when you have the finished prototype". He's my partner now.

Another key is to have something distinctive and the box opens doors for me. They don't see me as a consultant, but a creator of tools, which gives the company the opportunity to make a DIY of creativity and innovation. With the crisis they have shorter budgets and KIBO offered them an alternative solution.

Being flexible is also important, at Kibo we always working with the Ideas Development Kit and encourage creativity in people. But within that framework we adapt the events and training to the needs of each client. Finally, perseverance, entrepreneurship is a roller coaster and at times you're down, you have to keep fighting.

## **6. What role has had such success in new technologies?**

Kibo is a mix between technology and physical product. We sell online, and do digital marketing. Customer relations are done via email and I work virtually with my suppliers. I have never physically met my accountant in person, neither the InventaKIT Illustrator, and my copywriter lives in Malaga. But our product is physical, which has been an important part of our success.

And now we do not want to create a digital version, because we want teams to generate ideas face to face. After they become power users, parts of the process are done online. However, we teach them to optimize the time of creative meetings. The role of ICT has been key because it

has saved us a lot of costs and lets me go on vacation and take the company in your pocket.

**7. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

When I created the company did not have a godfather to help me opening doors, so I had to call to many doors alone. Now it's easier because customers recommend me.

Currently Kibo is at an exciting but complicated point, growing from a micro-company into something bigger. We know we are taking risks, but entrepreneurship means walking next to the cliff.

The satisfactions of entrepreneurship are much more intense than when you work for someone else. It feels great when friends send me pictures because they saw the Ideas Development Kit at their companies, or when contacting a big company, they say that another Kibo's client had already recommended our product.

The kids game has given me great joy. Sometimes excited parents send me their children's inventions. I remember with special emotion the first moment I saw an InventaKIT in a showcase.

**8. What would you say to a woman who is planning to start hers business? Where does she start? What does she consider?**

First, if you are planning to do it because of necessity, do not do it. It is sad to see that many people trying to become entrepreneurs just because they feel they have no alternative. In this case the risk of failure is higher. Politics sell entrepreneurship as a panacea, just because they want more self-employed persons leaving the unemployment rolls.

If you really want to be an entrepreneur, make sure to have a safety net. Starting up a business means always taking risks, but new technologies allow testing ideas without huge investments. For example: I have seen entrepreneurs spending huge amounts of money to develop an online store before testing if there is a market for their product, what could have been done using a standard online platform that costs 50€ monthly.

I would also recommend them to ask for help and advice, and to open their projects to external collaborators. Many entrepreneurs are left on

small projects because they want to handle everything their way and think that nobody will do it better than them. Beware of this mentality.

I also advise them to be ambitious, setting high goals. It is not normal in Spain to think this way. If your goal is just to have a salary at the end of the month, you will not make it. Usually we end up below our original target. So if you aim high, but you stay below will, you'll still be at an important height.

**9. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

As I mentioned earlier, new technologies let you do trial and error test on business ideas at a very acceptable price. This is fantastic; it had never been so easy to test new projects in such a simple way. It's amazing new technologies let us reach that many people.

**10. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as a entrepreneur woman**

Entrepreneurship changes your mindset; you stop thinking in obstacles to focus directly on how you are going to handle them.

*Translated by Alberto Mérida Asensio, Cybervolunteer, Madrid, Spain.*



## **Carola Zamora** **Publixed**

**Carola Zamora**  
*@carola\_zamora*



**Publixed**  
[www.publixed.es](http://www.publixed.es)  
*@publixed*

### **1. Cuéntanos brevemente sobre ti**

Me llamo Carola, soy de Madrid y dirijo una editorial online desde hace dos años y medio. Estoy casada y tengo dos hijas gemelas de 10 años. Me gusta la literatura, viajar, la fotografía, el dibujo y soy vegetariana desde hace demasiados años (por supuesto soy una gran amante de los animales).

Ahora es tan fácil todo que tenemos acceso a libros en un clic, a vuelos *low cost* que nos permiten viajar a un precio muchas veces ridículo, hacer todas las fotografías que queramos sin pensar en lo que va a costar revelar cada carrete, prácticamente todos los museos están en Internet y por supuesto ya hay muchos restaurantes vegetarianos y webs con recetas vegetarianas.

Así que tenemos un mundo muy distinto, aunque hoy nos parezca todo muy normal, al que había cuando yo estaba en la Universidad. Jamás hubiera pensado que yo podría tener mi propia editorial, publicar libros y vender a cualquier parte del mundo.

Hoy el reto es hacer todo lo más fácil posible, ser capaz de aprovechar todo lo bueno que nos ofrecen y nos permiten hacer las

nuevas tecnologías pero haciendo un buen uso y buscando un beneficio para la sociedad, de ahí la idea de intentar difundir el conocimiento, intentar crear contenidos de calidad y permitir que cualquier persona que esté interesada lo pueda utilizar de forma rápida, cómoda, segura y económica.

## **2. Cuéntanos brevemente sobre tu empresa**

La empresa se llama Publixed y está compuesta por dos áreas: la parte editorial, que incluye una librería online, que es la que yo dirijo y otra parte independiente que es una consultora de Marketing avanzado.

La editorial online ([www.publixed.com](http://www.publixed.com)) dispone de una herramienta para crear online un libro siguiendo unos simples pasos, te permite hacerlo en papel y/o en digital, según la preferencia del escritor, y ponerlo automáticamente a la venta en la Librería Publixed, ([www.libreriapublixed.com](http://www.libreriapublixed.com)).

La Librería vende los libros creados en nuestra editorial, siempre que el autor así lo quiera, y también los libros publicados por otras editoriales o empresas. Hacemos libros en coedición con otras organizaciones y les ofrecemos un espacio exclusivo para la venta de los libros que hayan realizado, tanto en papel como en formato digital. También tenemos acuerdos con Amazon para vender los libros en Kinddle Store, [casadellibro.com](http://casadellibro.com) y somos desarrolladores de Apple, lo que nos permite crear iBooks para vender en el iBooks Store.

Somos una empresa tecnológica muy flexible que siempre nos adaptamos a las necesidades, cada cliente es como cada libro, muy diferente y cada uno tiene unos requerimientos propios. Algunos buscan una relación muy cercana, a pesar de haber nacido como una editorial online que permite la automatización total del proceso en tiempo real, y otros utilizan nuestras herramientas y servicios a distancia, eso sí, el contacto vía web es constante. Por supuesto, además de un servicio personalizado y

ofrecemos los servicios propios de una editorial como maquetación, distribución tradicional, asesoría, etc.

### **3. ¿Qué hacías antes de emprender tu iniciativa?**

Soy licenciada en Filología Clásica por la UCM, tengo un Master en Marketing por URJC y estoy terminando mi tesis. Antes de emprender con la editorial, era profesora en una Universidad privada de Madrid y daba clases sobre el comportamiento del Consumidor, era un trabajo muy enriquecedor y siempre me gustó estar en contacto con los estudiantes de publicidad, comunicación, periodismo, empresariales... conocer de primera mano sus gustos, aficiones y comportamiento; así como el de los profesores y el mundo universitario en general.

Pero surgió la posibilidad de cambiar, de emprender.

No fue fácil, porque emprender un proyecto tecnológico siempre conlleva más tiempo del que tienes previsto, estás en mano de equipos informáticos durante un largo periodo de tiempo. La aplicación informática se demoró casi un año, y es algo habitual, con lo que la idea va avanzando y actualizándose incluso antes de nacer.

### **4. ¿Cómo surgió la idea? ¿Cómo detectaste la oportunidad de negocio?**

Después de un tiempo dando clase en la Universidad, conocer el plan Bolonia, las exigencias tan complejas para la acreditación de los profesores, entendimos que publicar un libro era realmente complicado para los profesores pero era un requisito importante, por lo que vimos una interesante oportunidad de negocio, así nació Publixed, queríamos ayudar a los profesores, y a todos aquellos que quisieran publicar su libro, dar a conocer su conocimiento, sus estudios y difundir su obra según sus necesidades o requerimientos particulares. Además queríamos crear un modelo que ayudara a ganar dinero a los autores con las ventas de

sus libros (hasta un 80%) y gracias al desarrollo de las nuevas tecnologías de forma fácil, segura, sencilla y económica.

## 5. ¿Cuáles crees que han sido las claves de tu éxito?

Creo que lo más importante es haber podido contar con todo lo que ofrecen las nuevas tecnologías y el haber sido una empresa muy flexible y que además nace en el momento de la crisis, tanto del sector editorial como global, lo que nos ha hecho ser muy cautos, pacientes y estar abiertos a la evolución del mercado así como a desarrollar nuevas ideas, como HubPub, que pretende ser un paso más a lo que hemos creado con Publixed, un nuevo emprendimiento más tecnológico y avanzado y que está en proceso de desarrollo y que nace con la idea de buscar financiación, a diferencia de Publixed, que nació sin ningún tipo de ayuda ni financiación externa.



## 6. ¿Qué papel ha tenido en ese éxito las nuevas tecnologías?

Como ya he dicho ha sido fundamental, antes simplemente hubiera sido imposible. El desarrollo de Internet, del eCommerce, el POD (print on demand) que permite crear libros en papel con máquinas digitales en pequeñas cantidades y en poco tiempo, las plataformas de venta internacionales, etc. han hecho posible



un cambio y evolución/revolución que no ha hecho más que empezar y además para quedarse, aunque no guste a todos.

En España todavía muchas grandes editoriales no han entendido que el botón ya se ha accionado, y se quiera o no, las cosas han cambiado. Mis hijas van a un colegio donde han sustituido los libros en papel por los libros digitales, y son los propios profesores los que crean los contenidos de los libros que están enriquecidos con videos y sonidos. Aunque los libros de lectura son en papel, curiosamente los niños prefieren leer en papel, aunque escribir con algún dispositivo móvil, ya sea táctil o con teclado. El hardware y el software que se vayan creando irán marcando la evolución de la educación y comportamiento de los niños.

## **7. ¿Cómo ha sido la evolución de la idea? ¿Qué ha sido lo más duro/complicado? ¿Y lo más satisfactorio?**

Lo cierto es que todos los negocios que estén basados en las nuevas tecnologías tienen que nacer dispuestos a evolucionar y estar atentos a todas las tendencias y tecnologías que van surgiendo constantemente. Es apasionante pero también una locura. Lo más complicado es cambiar la forma de hacer las cosas, el peso de la tradición. Todavía muchos clientes prefieren hacer los libros de la manera "tradicional", mantener un contacto personal, aunque sea a distancia. Hay clientes con los que me comunico vía email y con otros en persona, aunque sea para tener un acercamiento personal, charlar, tomar un café, y luego continuar vía email. El contacto personal todavía es muy importante, y me alegro, es una "tangibilización de lo digital" como dice mi marido. Hay una parte importante en el mundo de los libros y es el de la involucración de los autores en la promoción y venta de su obra. La presentación del libro, el contacto con los lectores, con los estudiantes, hace que, aunque sea un negocio tecnológico, haya un componente social, de contacto personal muy bonito e importante. Por supuesto que el poder utilizar las nuevas formas de comunicación que nos permite Internet, las redes sociales ayudan mucho.

Incluso creo que en un futuro no muy lejano, los autores no van a necesitar la figura del editor, serán capaces de crear, comercializar y difundir su propia obra, que quizá sea mucho más visual de lo que hoy podamos imaginar. Ya veremos. Pero los autores tendrán un papel más importante dentro de la cadena del libro, y por supuesto tendrán un peso mayor, no solo los más famosos.

Me encanta conocer a nuevas personas, además los escritores suelen tener una personalidad muy interesante. Me encanta finalizar un libro y ver la ilusión de la persona que lo ha escrito. Además nuestros clientes son muy variados, desde una escuela de negocios o asociaciones sin ánimo de lucro a escritores o profesionales que consiguen realizar el sueño de su vida publicando un libro gracias a la colaboración de algún familiar.

### **8. ¿Qué le dirías a una mujer que en estos momentos esté empezando o está pensando en emprender su propia empresa?**

Que hay que tener claro que es una forma de trabajo muy diferente. Es necesario tener el apoyo de la familia o amigos, además de algún tipo de financiación pues los primeros años son duros y exigentes, y se necesita dinero para arrancar. Y las ayudas suelen llegar después de un tiempo, si es que las consigues; y quizá, quitando la parte financiera, lo más importante es que es necesario que estés dispuesto a aprender y hacer muchas cosas, lo que se supone que tienes que saber hacer y lo que no. Por otro lado, te permite trabajar en lo que te gusta y tienes mucha libertad y flexibilidad de acción.

### **9. Desde tu experiencia ¿Cómo crees que pueden ayudar las nuevas tecnologías a una mujer emprendedora?**

Creo que es uno de los mejores inventos de la historia después de la imprenta de Gutenberg, pues te da acceso prácticamente a todo, te permite crear, innovar, comunicarte con todo el mundo

y lo mejor para una madre, puedes trabajar desde casa con el horario que tú puedas, y eso no tiene precio.

La tecnología permite buscar financiación vía *crowdfunding*, como una escritora e ilustradora con la que estoy trabajando, que lleva tres años ilustrando y escribiendo un libro y ha recurrido a esta forma de financiación, lo que le va a permitir crear su libro, difundirlo y crear un negocio a partir de un libro.

### **10. Una expresión o frase que resuma para ti tu experiencia de emprendimiento**

*La tecnología nos ha puesto ante un nuevo mundo en el que hay mucho que construir.*

# **Carola Zamora: Publixed**

## **1. Tell us briefly who you are**

My name is Carola, I'm from Madrid and I've been director of an on-line publishing house for two and a half years. I'm married and I have two twin 10-year-old daughters. I like literature, traveling, photography, drawing and I've been a vegetarian for too many years (of course, I am a great lover of animals).

It is so easy now, we have access to books with one click, low cost flights that allow us to travel sometimes for a ridiculous price, we can take all the pictures we want without thinking about the price of the film roll, practically all museums are on the Internet and of course there are already many vegetarian restaurants and webs with vegetarian recipes.

So we have a very different world, although today it seems quite very normal, to the one we had when I was at the University. I never thought that I could have my own publishing house, publishing books and selling to any part of the world.

Today the challenge is to make everything as easy as possible, to be able to take advantage of all the good things that the new technologies offer and allow us to do, but making good use and looking for a social benefit, trying to spread knowledge, attempting to create quality content and allowing anyone to use it in a fast, comfortable, safe and economic way.

## **2. Tell us briefly about your entity**

The company is called Publixed and it's composed of two areas: the publishing part, which includes an on-line bookstore and it's the one I manage, and another independent part which is an advanced Marketing consultancy.

The on-line publishing house ([www.publixed.com](http://www.publixed.com)) has a tool to create a book on-line following a few simple steps, it allows you to do it on paper or in digital format according to the preference of the writer, and to put it automatically on sale in the Librería, ([www.libreriapublixed.com](http://www.libreriapublixed.com)). The "Librería Publixed" sells the books created in our publishing house provided that the author wants it, and also the books published by other publishers or companies. We make joint publications with other organiza-

tions and we offer them an exclusive space for the sale of the books that they have realized, in both paper and digital format. We also have agreements with Amazon to sell books on-line in Kindle Store, casadellibro.com and we are Apple developers, which allow us to create iBooks to sell in the iBooks Store.

We are a very flexible technological company and we always adapt ourselves to the needs, every client is like every book, very different to each other, and each one has own requests. Some of them are looking for a very close relationship, despite being born as an on-line publishing house that allows the full automation of the process in real time, and others use our tools and services remotely. Naturally, contact via web is constant and personalized.

Of course, in addition to a personalized service, we offer the proper services of a publishing house like layout, traditional distribution, consultancy, etc.

### **3. What did you do before undertaking your initiative?**

I'm a graduate in Classical Philology by the UCM, I have a Master's Degree in Marketing by URJC and I`m finishing my thesis. Before starting with the publishing house I was a professor at a private university in Madrid and gave classes on consumer behavior, it was a very rewarding job and I always liked being in contact with the students of advertising, communication, journalism and business... Getting first-hand knowledge about their tastes, interests and behavior; as well as those of the teachers and the university world in general. But the possibility emerged to change, to undertake.

It was not easy, because undertaking a technological project always takes longer than you had predicted, you depend on IT teams for a long period of time. The computer application was delayed almost a year, and that is something usual, so the idea kept moving forward and being updated even before birth.

### **4. How did the idea emerge? How do you detect the business opportunity?**

After some time teaching at the University, getting first-hand knowledge of the Bologna Plan changes and the complex requirements for the accreditation of teachers, we understood that publishing a book was really complicated for teachers but it was an important requirement, therefore

we saw an interesting business opportunity, so Publixed was born. We wanted to help teachers, and all those who would like to publish their book, to publish their knowledge, their studies and spread their work according to their needs or particular requirements. In addition to making books, we wanted to create a model that will help authors to earn money with the sales of their books (up to 80%) and, thanks to the development of the new technologies, in an easy, safe, simple and economic way.

### **5. What do you think have been the keys to your success?**

I think that the most important thing was being able to count with all what the new technologies offer and being a very flexible company, and also being born in a moment of crisis, both global and in the publishing sector, that has made us be very cautious, patient, and open to the evolution of the market, and develop new ideas, like HubPub, which tries to be one step further to what we have created with Publixed, a new more technological and advanced business venture, which is in process of development and is born with the idea of looking for financing, in contrast to Publixed, which was born without any type of help or external funding.

### **6. What role has had such success in new technologies?**

As I have said they have been fundamental, before it would have simply been impossible. The development of the Internet, e-commerce, the POD (print on demand) that allows you to create books on paper with digital machines in small quantities and in a short time, the international selling platforms, etc. have made possible a change and evolution/revolution which has only just started and is here to stay, although not everyone likes it.

In Spain still many big publishers have not understood that the button has already been pushed, and they like it or not, things have changed. My daughters are going to a school where they have replaced the paper books for digital books, and are the teachers themselves who create the contents of the books that are enriched with videos and sounds. But the reading books are on paper, curiously enough children prefer to read in paper although they prefer to write with any mobile device, either with a touchscreen or with the keyboard.

The hardware and software that will be created will mark the evolution of the education and behavior of children.

## **7. How has the evolution of the idea? What has been the most hard-difficult? And the most satisfying?**

The truth is that all businesses that are based on the new technologies have to be born ready to evolve and be attentive to all the trends and technologies that are constantly arising. It's exciting but it's a madness too. The most complicated thing is to change the way of doing things, the weight of tradition. Still many customers prefer to make books in the "traditional" way keeping a personal contact, even if it is remotely.

There are customers who I contact via email and others in person, even if it is to have a personal approach, chat, have a coffee and then continue via email. The personal contact is still very important, and I am glad of it, it's a "digital tangibility" as my husband says. An important part in the world of books is the involvement of the authors in the promotion and sale of their work. The presentation of the book, contact with the readers, with the students, it makes it have, although it is a technological business, a social component, a very nice and important personal contact. Of course, being able to use the new forms of communication that Internet and the social networks provide helps a lot.

I even believe that in the not-too-distant future, the authors will not need the figure of the publisher, they will be able to create, sell and distribute their own work, that will probably be much more visual than we can imagine today. We will see. But the authors will have a more important role in the book chain and of course they will have a higher weight, not only the most famous of them.

I love meeting new people and the writers tend to have a very interesting personality. I love finishing a book and seeing the excitement of the person who wrote it. Also, our customers are very varied, from a business school or non-profit associations to writers or professionals who get the dream of their life publishing a book, thanks to the collaboration of a family member.

## **8. What would you say to a woman who is planning to start hers business? Where does she start? What does she consider?**

It should be clear that it is a very different kind of work. It is necessary to have support from family or friends, in addition to some type of financing because the first years are hard and demanding and money is needed to start. And the help usually arrives after a while, if you get some; and perhaps, besides the financial part, the most important thing is that

you need to be willing to learn and do many things, what you are supposed to know and what you don't. On the other hand, it allows you to work on what you like and you have a lot of freedom and flexibility.

**9. From your experience, How do you think new technologies can help an entrepreneur woman?**

I think that they are one of the best inventions in history after Gutenberg's printer because it gives you access to practically everything and it allows you to create, innovate, communicate with the world and the best thing for a mother, you can work at home with the schedule that you want, and that is priceless.

Technology allows you to search for funding via crowdfunding, like a writer and illustrator with which I'm working, that has been three years illustrating and writing a book and she uses this form of financing, which will allow her to create her book, spread it and create a business based on a book.

**10. One expression or phrase to summarize for you, your experience your experience as a entrepreneur woman**

*Technology has put us before a new world where there is a lot to be built.*

*Translated by Cristina Sancho, Cybervolunteer, Heerlen- Netherlands.*





## **AGRADECIMIENTOS**

Nuestro agradecimiento a todas las mujeres que han participado en la elaboración del libro, especialmente a las autoras de las entrevistas: Patricia Araque, Isabel Arenas, Raquel Congosto, Marta Esteve, Soraya Fares, Mónica de la Fuente, Eva López, Lucía Lucas Trujillo, Gemma Muñoz, Tais Pérez, Elena Peyró, Beatriz Sigüenza y Carola Zamora. Gracias por compartir vuestras experiencias e inspirarnos con vuestras acciones.

Una mención especial a los/as cibervoluntarios/as que han colaborado en la traducción de los textos: Elvira Anadón Gómez, Bárbara Durán Navarro, Ana María Betegón Salamanca, Alba Calvillo Gutiérrez, Judith Crima Sánchez, Jennifer Díaz, Isabel García de la Cruz, Santiago Hernández Nápoles, Alberto Mélida Asensio, Pilar Mengod Escriche, Cristina Sancho y Guadalupe Segador Tosina

La publicación de este libro ha sido posible gracias al apoyo obtenido a través de la cofinanciación del mecanismo financiero del espacio económico europeo, EEA Grants y del Instituto de la Mujer a través de su programa "Igualdad de género y conciliación de la vida laboral y familiar" dentro de la Dirección General de Igualdad de Oportunidades, Secretaría de Estado de Servicios Sociales e Igualdad, dependiente del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad del Gobierno de España

## **ACKNOWLEDGEMENTS**

Our acknowledgements to all participants in this book, even you, special thanks to the authors of the interviews: Patricia Araque, Isabel Arenas, Raquel Congosto, Marta Esteve, Soraya Fares, Mónica de la Fuente, Eva López, Lucía Lucas Trujillo, Gemma Muñoz, Tais Pérez, Elena Peyró, Beatriz Sigüenza y Carola Zamora. Thank you so much to share your experience and inspire with your actions.

Special mention to the cybervolunteers that collaborated with the translation of the texts: Elvira Anadón Gómez, Bárbara Durán Navarro, Ana María Betegón Salamanca, Alba Calvillo Gutiérrez, Judith Crima Sánchez, Jennifer Díaz, Isabel García de la Cruz, Santiago Hernández Nápoles, Alberto Mélida Asensio, Pilar Mengod Escriche, Cristina Sancho y Guadalupe Segador Tosina

The publication of this book was possible thanks to the support obtained through the co-financing of the financial mechanism of the European Economic Area, EEA Grants and the Institute of Women through its program on "Gender equality and work-life balance within the Directorate General for Equal Opportunities, Dirección General de Igualdad de Oportunidades, Secretary of State of Social Services and Equality, under the Ministry of Health, Social Services and Equality of the Government of Spain.





Presentamos **Innovadoras TIC**, un programa de la Fundación Cibervoluntarios que nace con el objetivo de **promover y visibilizar la capacidad de emprendimiento e innovación de la mujer a través de las TIC** con experiencias reales de mujeres.



# Innovadoras TIC

[www.innovadorastic.org](http://www.innovadorastic.org)



PUBlaxed  
SHORT PUBLICATION

Organiza



Con el apoyo de

