

# 99 NEGOCIOS QUE NADIE SE IMAGINÓ QUE SERÍAN RENTABLES

## SE VENDEN LADRILLOS HECHOS DE BASURA

Ricardo Vargas y Jennifer Castillo crearon Ravh como una apuesta para aportar a la construcción sostenible colombiana. Los emprendedores utilizan elementos de desecho industrial para realizar nuevos productos, como adoquines, ladrillos, cenefas y placas, a partir de tecnología modificada en el diseño para encapsulados de concreto, hechos bajo procesos y procedimientos de investigación, pero con el propósito de ofrecer al mercado alternativas amigables con el medioambiente y la responsabilidad social.

## REEMPLACE SUS BOMBILLAS POR BOTELLAS DE AGUA

Alfredo Moser, un mecánico brasileño, ideó en 2002 un sistema para alumbrar su casa durante el día sin necesidad de utilizar electricidad, usando botellas llenas de agua con un poco de cloro para evitar que se ponga verde. En el techo de la vivienda se abre un hueco donde se pone la botella y se fija con resina de poliéster. El experimento funciona por refracción de la luz solar. Mientras más limpia esté la botella, mejor. En los últimos dos años su idea llegó a diferentes partes del mundo y se tiene previsto que para el 2014 un millón de hogares implemente este sistema.

## AGUACATES PARA LA PIEL

Los jóvenes ingenieros Daniel Gómez, Alejandra Gaviria y Daniel Zuluaga decidieron utilizar uno de los productos más exóticos de América Latina, el aguacate, para crear un aceite que ofrece bondades para la piel y la salud. Terravocado, como se llama su compañía, crece en exportaciones a Europa, un mercado de productos de lujo que paga millonarias sumas por bienes y servicios que mejoren la calidad de vida.

## SE VENDEN DIENTES PARA ESTUDIANTES

Para los estudiantes de odontología es muy difícil conseguir dientes de personas fallecidas para hacer sus investigaciones. Por eso, Gabriel Nararño creó Exordent, una compañía que fabrica una resina similar a la dentadura humana y que llenó ese vacío entre los universitarios. Su negocio crece y apunta entre los planes futuros a la exportación.

## ODONTÓLOGO A DOMICILIO

La frase de que hay que llevar el servicio al cliente la hizo realidad Adriana Guzmán. Antes de graduarse de odontología supo que no quería ejercer de la manera tradicional. Por eso ideó la forma de llevar el consultorio a la casa de pacientes que no podían movilizarse y creó EsencialDent. La empresa de Adriana lleva en siete años unos 3.500 pacientes atendidos y ya amplió sus servicios a Bogotá con unidades equipadas para montar, en diez minutos, un consultorio odontológico en cualquier casa.

## ALQUILER DE MARIDOS POR TELÉFONO



El negocio empezó hace nueve años en un local de 40 metros cuadrados. Allí, el paisa Alberto Ríos comenzó, junto con tres personas, a suplir la necesidad que se genera cuando hay que efectuar una reparación en una vivienda y aquellas actividades de plomería que suelen hacer los esposos en los hogares. Con un gran aviso de "Alquile Marido Aquí", la empresa se dio a conocer rápidamente en la capital antioqueña y hoy apunta a abrir una sucursal en Bogotá.

## SE SACAN PIOJOS A DOMICILIO

El negocio nació de una necesidad familiar cuando se contagiaron de piojos los Guzmán. Desde hace siete años se dedican a sacar piojos. Aseguran que los pesticidas los fortalecen y por eso centraron su servicio en una loción natural y en un peine especial de acero quirúrgico. Luisa Fernanda Guzmán, asistente administrativa de Cabellos Sanos, revela que su empresa tiene dos sedes en Bogotá, una en Bucaramanga, otra en Ibagué y pronto estarán en Medellín. El servicio oscila entre \$35.000 y \$70.000.

## ZAPATOS Y TRAJES PARA PAYASOS

John Galindo terminó su servicio militar con la idea de ser emprendedor luego de participar como malabarista en el Circo Colombia. Se asoció con dos compañeros de servicio y montó una empresa de recreación

que se encontró con la dificultad de conseguir trajes para payaso. Por eso creó Pispispis, una fábrica de trajes y zapatos para payaso. En el primer mes vendió 80 pares de zapatos y actualmente sigue creciendo. Los zapatos son talla 44 y cada par vale \$75.000.

## SECUESTROS A DOMICILIO

UltimateRealite.fr es un concepto que gana cada vez más adeptos. Se trata de una empresa francesa que arma juegos a la medida de los clientes. Los más solicitados son *Kidnapping* y *Go-Fast-Adventure*. El primero es un juego de "secuestro" que comprende distintos paquetes que van desde los 900 euros, cerca de 1.800.000 pesos, y el cliente puede elegir si hay raptos, fuga, tiempo del cautiverio y demás variantes de un secuestro.

## INVIERTA EN CHOCOLATEAL, 5,38 % DE RENTABILIDAD

[HotelChocolat.co.uk](http://HotelChocolat.co.uk) es una compañía fabricante y distribuidora de chocolate en Reino Unido, Oriente Medio y Estados Unidos que decidió financiar su expansión al emitir bonos de chocolate al 5,38 % de rentabilidad. Quienes inviertan 3.200 dólares en estos bonos recibirán seis cajas al año del exclusivo producto por valor de 176 dólares anuales, mientras que aquellos que hayan invertido 6.500 dólares en esta peculiar fórmula de financiación para la firma chocolatera recibirán treinta cajas por un valor anual de 380 dólares.

## COMPARTO CARRO USADO

[RelayRides.com](http://RelayRides.com) es una empresa intermediaria donde se pueden compartir vehículos usados con otras personas. Quienes participan en esta red ofrecen sus automóviles, en una fórmula de alquiler comunitario con el que pueden ganar hasta 8.000 dólares anuales al prescindir de su vehículo 20 horas a la semana. Esta plataforma incluye servicio de mecánicos, seguro, sistemas de evaluación y control de los usuarios y ciertas facilidades para que los propietarios tengan su vehículo cada día en función de sus necesidades.