

CASOS DE ÉXITO

Ismael Montero Familias
Cyberconscientes

José Roque Verseo Soluciones
Digitales



/ Ismael Montero Calzado

/ Familias Cyberconscientes

/ Ubicación y contexto

Mi actividad se desarrolla principalmente en Extremadura, centrándome en Cáceres, aunque imparto también formaciones de forma presencial en otras provincias como Badajoz, Salamanca, Valladolid y de forma online. Trabajo en el ámbito de la formación en ciberseguridad, inteligencia artificial y competencias digitales, colaborando principalmente con AMPAS, con centros educativos, con fundaciones y con administraciones públicas.

/ Motivación para emprender

Este proyecto en concreto, Familias Cyberconscientes, nace del deseo de ayudar a padres, a madres y a tutores legales a comprender un poquito mejor el entorno digital en el que crecen sus hijos y sus hijas, fomentando un uso seguro, consciente y sobre todo responsable de la tecnología que hoy en día tenemos. Mi motivación para emprender surgió de una necesidad social real: la brecha existente entre el uso que los menores hacen de la tecnología y el nivel de conocimiento digital de las familias. Además, mi paso por Escuela de Micronegocios fue decisivo. Allí es donde empezó todo y descubrí que emprender no es solo crear un negocio, sino poner en marcha un propósito que genera un fuerte impacto. Y ese espíritu fue

lo que me llevó a fundar CYBERKONTROL, una empresa que combina educación, tecnología y prevención digital.

/ Etapa actual del proceso emprendedor

Como etapa actual del proceso emprendedor, me encuentro en una fase de expansión y consolidación, tras haber sido reconocido como primer clasificado en Extremadura en 2025 en un programa de incubación del Instituto Nacional de Ciberseguridad conjuntamente con FUNDECYT. El siguiente paso es ampliar colaboraciones con entidades públicas y privadas, y desarrollar nuevas líneas formativas basadas principalmente en inteligencia artificial aplicada a la educación y la familia.

/ Obstáculos del proceso emprendedor y resolución

Sobre todo, al principio. El mayor obstáculo ha sido la falta de referentes y apoyo inicial en un campo tan específico como la ciberseguridad familiar en algo tan concreto como lo que yo desarrollo actualmente en Familias Cyberconscientes. Pude superar esas dificultades buscando alianzas estratégicas con instituciones como la Fundación ONCE, con INCIBE, Fundecyt PCTEX o con algunos departamentos de la Junta de Extremadura,

y participando en programas de acompañamiento como el de Escuela de Micronegocios donde adquirí herramientas de gestión y de mentalidad emprendedora.

/ Logros o aprendizajes más importantes

Pues haber llevado formaciones en ciberseguridad y competencias digitales a familias, a AMPAs y a colectivos de todo tipo en Extremadura con perfiles muy diferentes, desde niños de altas capacidades a personas con discapacidad intelectual, funcionarios en la Junta de Extremadura o incluso personas sordociegas. La colaboración en este sentido con Fundación ONCE como docente del programa Esenciales, ayudando a esas personas con discapacidad, pues ha sido esencial, ¿no? Ver cómo se fortalecía su autonomía digital te hace crecer también de forma personal. Y sobre todo el aprendizaje de que la educación digital puede cambiar realidades, empoderando tanto a familias como a negocios o pequeños negocios.

/ Cuestiones específicas

· **¿Qué herramientas digitales usas en tu día a día? ¿Qué herramientas de gestión utilizas en tu día a día?** En cuanto a las herramientas que uso día a día, pues bueno, la que más odian los diseñadores: Canva. Es una herramienta de diseño de materiales y presentaciones formativas muy, muy útil para mí. Por supuesto, ChatGPT y otro tipo de herramientas de inteligencia artificial para crear contenidos educativos adaptados a los perfiles y usuarios que tengo.

Google Workspace, con Drive, Meet, Forms y Google Calendar, me resulta súper útil, igual que Zoom o Teams para las sesiones online. Y, por supuesto, Notion o Trello para la planificación y el seguimiento de mis proyectos.

En cuanto a las herramientas de gestión, pues eso, Canva, muy al día, y LinkedIn

como parte de la estrategia de comunicación y marca personal. Además, utilizo Google Drive para el archivo documental y Excel para el control económico y seguimiento de las formaciones.

· **¿Qué importancia tiene la digitalización para tu negocio? ¿Y para los micronegocios en general?** La importancia que tiene la digitalización para mi negocio y para los micronegocios en general, pues sin duda yo creo que es el motor que permite trabajar, crecer y enseñar. Gracias a ella, en mi caso puedo impartir formaciones en distintos municipios o localidades sin desplazarme, y ofrecer materiales accesibles y totalmente personalizados. Y para los micronegocios, la digitalización es toda una oportunidad, no una amenaza. Permite competir, optimizar y llegar a nuevos clientes con muy poquitos recursos si se saben usar las herramientas adecuadas. Eso sí, no tenemos que buscar cien mil herramientas, quizá hay que buscar muchas menos, pero saber utilizarlas de forma muy, muy eficiente.

· **¿Qué barreras digitales crees que existen en el mundo de los negocios, y cómo podrían superarse?** Creo que la principal barrera, desde mi punto de vista, no es tecnológica. Creo que es cultural o/y formativa. Muchos emprendedores creo que tienen miedo y que tienen rechazo hacia lo digital por falta de acompañamiento. La solución pasa por una formación práctica y mentorización cercana, con ejemplos reales que muestren cómo la tecnología puede facilitar la vida y no complicarla. En eso se basa, además, Familias Ciberconscientes.

· **¿Qué opinas de la IA para los micronegocios?** Mi opinión acerca de la inteligencia artificial para los micronegocios: creo que es una herramienta que ha venido a democratizar la inteligencia artificial. A democratizar me refiero a que ha venido a hacer accesible el

uso de herramientas a las que antes no teníamos acceso. Un ejemplo: Canva. Canva vino a revolucionar el mundo del diseño, y poder diseñar con Canva se volvió algo democrático frente a un Photoshop casi solo para profesionales. Pues eso mismo ha pasado con la IA. Es un poco el mismo ejemplo, ¿no? Y permite, desde luego, que pequeños negocios hagan tareas que antes quedaban reservadas a grandes empresas, como el análisis de datos, la atención al cliente, el diseño o el marketing. Y yo creo que la clave está en formarse en su uso ético, en el uso ético de la inteligencia artificial, y usarla siempre como apoyo, no como sustituto del propio criterio que podáis tener.

/ ¿Consejo para emprender en digital?

Creo que emprender en digital no consiste, como decía antes, en usar muchas herramientas, sino en usar bien las necesarias. Creo que el mejor consejo, humildemente, que os puedo dar es aprender cada día, perder el miedo y rodearos de personas que ya estén en ese camino. Y entender que la digitalización no es un fin, sino un medio que os va a permitir transformar vuestras ideas en algo real, en un impacto real, y en muy poquito tiempo.



/ José Roque

/ Verseo Soluciones Digitales

/ Ubicación y contexto

Almendralejo, digitalización para empresas.

/ Motivación para emprender

Gestionar mi tiempo de trabajo y clientes.

/ Estado actual del proceso emprendedor

Consolidado.

/ Obstáculos del proceso emprendedor y resolución

Burocracia principalmente, preguntando mucho a la asesoría (ultra importante invertir en una asesoría de confianza que responda).

/ Logros o aprendizajes más importantes

Perder el miedo a gestionar clientes, por muy grande que sea la empresa, si eres capaz de desarrollar la solución, confía en tu trabajo y ponlo en valor. Es inevitable comenzar sin saber cuánto vale realmente tu servicio, solo el tiempo, conocer a la competencia y el esfuerzo que te conlleva

a ti te dará el importe justo. Lo otro más importante, rodearte de otros empresarios, sobre todo de tu mismo sector y de empresas relacionadas: esto es competitividad, competitividad y cooperación a partes iguales.

/ Cuestiones específicas

• **¿Qué herramientas digitales usas en tu día a día?** Trabajo principalmente con herramientas en la nube, ya que me permiten mantener la agilidad que requiere mi sector. Uso WordPress para el desarrollo directo de webs, junto con plataformas de gestión de hosting y dominios, que son esenciales por la naturaleza de mi negocio. En el ámbito creativo, recorro a Photoshop, Premiere y otras aplicaciones de edición para preparar los contenidos visuales y audiovisuales de las páginas. Además, utilizo soluciones online como AnyDesk para asistencia remota, Meet o Zoom para reuniones, diversos conversores de documentos y, por supuesto, el paquete Office, que sigue siendo imprescindible.

• **¿Qué herramientas de gestión utilizas en tu día a día?** Toda mi gestión está pensada para trabajar desde cualquier lugar, por eso

centralizo la información en Google Drive, donde almaceno y sincronizo mis archivos, pero también hago copias de seguridad periódicas en discos duros externos. Para la parte contable, utilizo Contasimple, que me permite emitir facturas y llevar un control exhaustivo de gastos e ingresos. También me apoyo en la app del banco para realizar cobros a clientes y en Google Calendar para planificar mi día a día. A esto se suman los canales habituales de comunicación —WhatsApp, Gmail y cuentas de correo corporativas— que son esenciales para mantener la conexión constante con mis clientes y colaboradores.

· **¿Qué importancia tiene la digitalización para tu negocio? ¿Y para los micronegocios en general?**

La digitalización es absolutamente esencial. En el caso de los micronegocios, diría que es la gran oportunidad de nuestra época: hoy cualquier persona puede acceder a herramientas muy potentes por poco dinero o incluso gratis, y promover su empresa en Internet en cuestión de minutos. La red te permite llegar a cualquier parte del mundo sin necesidad de grandes recursos, algo impensable hace unos años. En mi caso, siendo un micronegocio basado en servicios digitales, la digitalización no es solo importante: es la base sobre la que todo se sostiene.

· **¿Qué barreras digitales crees que existen en el mundo de los negocios, y cómo podrían superarse?**

Más que barreras tecnológicas, diría que el verdadero reto está en la saturación del mercado digital. Hay una oferta enorme y destacar no es sencillo. La clave está en mantener la constancia: superar los primeros tropiezos, insistir y ofrecer un buen servicio. Con el tiempo, los clientes satisfechos se convierten en los mejores embajadores. Las reseñas y la visibilidad online ayudan, pero nada sustituye a una buena recomendación personal tras haber trabajado todas esas otras vías.

· **¿Qué opinas de la inteligencia artificial para los micronegocios?**

La IA puede ser un gran aliado, siempre que se use con criterio. Es una herramienta increíblemente útil para obtener información, inspirarse o agilizar procesos, pero no conviene delegar en ella tareas sin supervisión. Copiar y pegar sin filtrar lo que produce una IA no aporta valor y te vuelve indistinguible de la competencia. Lo ideal es utilizarla como apoyo, no como sustituto, manteniendo siempre el toque humano y la diferenciación que cada negocio necesita. ¿Pero útil? Absolutamente, de hecho, pago la membresía de ChatGPT.

/ ¿Qué consejo darías a alguien que quiere emprender en digital?

Mi consejo sería atreverse a probar. No hay que tener miedo de invertir en herramientas o servicios, porque solo experimentando se descubre lo que realmente funciona para uno. Siempre es bueno preguntar a otros colegas del sector, nadie es realmente competencia y muchas veces es mejor compartir trabajo que tratar de querer copar todo el mercado. Es interesante ver como funcionan diversos programas en Youtube por ejemplo, y no saturarse cuando veas todas las opciones de un programa, al final todo suele ser un A, B y C. Es fundamental tener copias de seguridad y una buena organización de archivos: los errores ocurren, pero si puedes recuperarte rápido manteniendo la calma, no son un problema: por suerte, la informática suele guardar copias automáticas y permite volver a un estado anterior. Y, sobre todo, mantener rutinas y horarios, porque trabajar en digital no significa estar disponible las 24 horas (aunque reconozco que esta es la única mentira gorda que he escrito en esta entrevista, ¡suerte!).