

CASOS DE EMPRENDEDORES DE ÉXITO

Los Casos de Emprendedores que han creado negocios de éxito constituyen una herramienta muy útil para el aprendizaje de temas relacionados con el Emprendimiento que se imparten, tanto en estudios universitarios, como profesionales (formación profesional) o de especialización. Se trata de utilizar experiencias de emprendedores reales como material de estudio para aprender a crear y gestionar empresas, especialmente en sus primeros años de funcionamiento.

En el libro [*Casos Prácticos de Emprendimiento*](#) se incluyen 10 casos de éxito de empresas reales, pertenecientes a distintos sectores, algunas de ellas muy conocidas como Cabify, otras de tamaño medio como Ecoalf o CE Consulting y otras micropymes como StartupLegal o Castillos Hinchables. En la presentación de los casos se sigue un orden cronológico, desde la identificación del perfil del emprendedor de empresa, la idea y el modelo de negocio, la elección de la forma jurídica y el análisis del entorno, hasta la elaboración del plan de empresa. Por otra parte, cada caso trata una problemática concreta de Emprendimiento, de tal forma que, a partir de situaciones de emprendedores reales deben ofrecerse respuestas adecuadas a las preguntas que se formulan.

A continuación se resume brevemente la temática de cada uno de los 10 casos que figuran en el libro de [*Casos Prácticos de Emprendimiento*](#):

El espíritu emprendedor - Test autodiagnóstico

La finalidad de este caso es valorar las actitudes y aptitudes para convertirse en un emprendedor de éxito. Para ello se propone un test autodiagnóstico sobre 20 aspectos esenciales que tienen una relación directa con el emprendimiento. A partir de un diagnóstico, con una puntuación en la escala 0-100, se valoran las posibilidades para convertirse en un emprendedor de éxito y, en concreto, que habilidades y conocimientos deben mejorarse. Como ejercicio complementario se incluyen distintas tipologías de emprendedores (emprendedor por necesidad, emprendedor por oportunidad, emprendedor especialista, emprendedor tecnológico, etc.) para las que hay que identificar un emprendedor real que haya tenido éxito.

Perfil del emprendedor de éxito - Cabify

Este caso, complementario del anterior, tiene por objetivo identificar con precisión las características que tiene que tener un emprendedor de éxito. Dicha identificación se realiza a partir de la historia de la empresa Cabify (líder en el mercado español de la movilidad urbana y con presencia casi en todos los países de América Latina) y de Juan de Antonio, su creador y actual CEO, cuyo perfil personal y profesional cumple de forma sobresaliente con dicho propósito.

La idea de negocio - *StartupLegal*

Este caso plantea tres cuestiones relacionadas con la creación de nueva empresa: las alternativas que existen para identificar una idea de negocio; cómo debe valorarse dicha idea en base a una serie de requisitos que debe cumplir; y la investigación de competidores directos (tanto nacionales como internacionales) que debe hacerse antes de crear una empresa ya que se puede aprender mucho de ellos e incluso implementar algunas de sus ideas que ya habrán sido testadas con éxito en otros países. El caso se basa en la StartupLegal, una empresa que ofrece bases de datos de contratos y documentos jurídicos, así como distintas herramientas, para la creación de empresas.

Modelo de negocio - *Castillos Hinchables*

Este caso sirve para analizar los aspectos clave de un negocio y sus posibilidades de crecimiento en el futuro. Para ello se utiliza el Modelo Canvas que es una herramienta muy reconocida en el mundo empresarial por su sencillez a la par de practicidad. A partir de la identificación de las principales cualidades de un emprendedor de éxito, así como de su principal limitación, se aprende a manejar el Modelo Canvas para un micropyme como es Castillos Hinchables que se dedica al alquiler de castillos y otros equipos en fiestas infantiles. Finalmente el caso plantea la elección para crecer geográficamente entre dos alternativas muy distintas (nombramiento de delegados comerciales o búsqueda de franquiciados) en cuanto a necesidad de inversión, control del negocio y expectativas de beneficios.

Análisis del entorno - *Ice Wave*

La finalidad de este caso es aprender a analizar el entorno (tanto interno como externo) al que se enfrenta una nueva empresa. Para ello se utiliza una herramienta muy útil como es el Análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Debilidades), que se explica en un Anexo del caso. El caso se basa en la experiencia de la empresa Ice Wave, una franquicia de helados innovadores que se ha expandido rápidamente por toda España. También se analizan otros aspectos, como el estudio del mercado, la identificación y análisis de competidores, así como la financiación de nuevos negocios a través del *crowdfunding* (micromece-nazgo).

Elección de la forma jurídica - *Triunfa con tu libro*

El objetivo de este caso es comprender las diferencias entre las dos alternativas más utilizadas cuando se constituye un nuevo negocio: darse de alta como Autónomo (empresario individual) o constituir una Sociedad Limitada. Para ello se utiliza el caso de un negocio como Triunfa con tu libro (asesoramiento a autores para la publicación de libros) creado por una Emprendedora Autónoma, que, debido a su crecimiento, se plantea crear una Sociedad limitada. El caso también trata todo el procedimiento (trámites y organismos competentes) para darse de alta como Autónomo o crear una Sociedad Limitada, así como los diferentes tipos de sociedades limitadas que existen.

Comunicación - *Elevator Pitch*

Desde la perspectiva de la comunicación de una nueva empresa o negocio este caso tiene dos objetivos: aprender a identificar los aspectos clave para presentar una idea de negocio (para ello se utiliza el esquema del *Elevator Pitch* que es ampliamente conocido en el mundo del emprendimiento); y realizar, en la práctica, una presentación oral sobre una empresa real, asumiendo el rol del emprendedor, y cumpliendo una serie de requisitos que se mencionan en el propio caso. Así mismo, el caso tiene como finalidad conocer en profundidad ciertos términos usados habitualmente en el mundo del emprendimiento, tales como innovación disruptiva, escalabilidad, *business angel*, etc.

Cuentas anuales - *CE Consulting Empresarial*

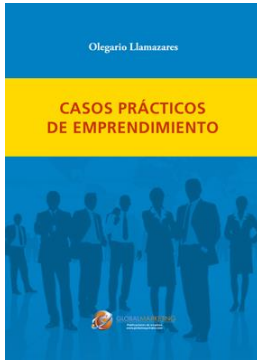
Este caso tiene por finalidad conocer cómo se contabilizan, a efectos de la elaboración de las Cuentas Anuales (Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Balance de Situación), los ingresos y gastos más habituales que se producen cuando se crea una empresa. Se ha elegido para ilustrar el caso la creación de una empresa de servicios (asesoría contable y fiscal) vía franquicia, mediante un acuerdo con CE Consulting Empresarial, que es el líder del sector en España. La resolución del caso consiste en trasladar las cifras de ingresos y gastos que figuran en el texto a las cuentas correspondientes de los modelos oficiales de Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Balance de Situación que figuran en los Anexos del caso.

Fiscalidad - *Net Learning*

El objeto de este caso es conocer las obligaciones fiscales a las que tiene que hacer frente una empresa, tanto en la fase de creación, como durante el primer período impositivo de su actividad económica. Para ello debe obtenerse información sobre los modelos de Impuestos que hay que presentar, así como los plazos de presentación. También sobre la aplicación de los tipos impositivos del IVA, las retenciones a cuenta en el IRPF y la liquidación del Impuesto de Sociedades, además de otros impuestos menos relevantes como el IAE y el ITP/AJD. La empresa del caso es una editora de libros que también realiza actividades de formación, por lo que lleva a cabo distintos tipos de operaciones, tanto compraventa de productos como de servicios.

Plan de Empresa - *Ecoalf*

La finalidad de este caso es aprender a elaborar un Plan de Empresa. Para ello, a partir de un modelo de plan que se facilita en un anexo del caso, se trata de ir completando los diferentes apartados del Plan con información suministrada en el texto del caso o que puede obtenerse por otras fuentes. El Plan de Empresa que debe realizarse es el de Ecoalf, una empresa referente en la fabricación y venta de moda sostenible elaborada con materiales reciclables, pero manteniendo un diseño de vanguardia que le permite competir en el segmento del "lujo casual". El Plan también tiene por finalidad la presentación de estrategias y resultados de la empresa a potenciales inversores que deseen invertir en posibles ampliaciones de capital que realice la empresa.



Para obtener el libro con los 10 Casos, haga clic en:
[*Casos Prácticos de Emprendimiento*](#)

Para aquellos personas que sean profesores o que deseen formarse en temas de Emprendimiento también está disponible una [*Guía de Respuestas a los Casos de Emprendimiento*](#) que incluye todas las respuestas a las preguntas de los Casos así como pautas para impartirlos.



GLOBALNEGOTIATOR
Business Publications

OLEGARIO LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS
Editor

DICCIONARIO PARA EMPREENDEDORES

**Definiciones de los 300 términos
y acrónimos más utilizados,
incluyendo 200 enlaces
web imprescindibles**



GLOBALMARKETING
Publicaciones de empresa
www.globalnegotiator.com

El objetivo del Diccionario de Emprendedores es doble: por una parte, definir con precisión el significado de los términos más utilizados para poner en marcha y desarrollar nuevos negocios; y por otra, facilitar el acceso directo a las webs de referencia relacionadas con los términos del diccionario, principalmente para realizar trámites y financiar proyectos empresariales.

Por su contenido y la forma de acceso a la información, el Diccionario de Emprendedores constituye una herramienta de consulta muy útil para todos aquellos que forman parte del mundo del emprendimiento tales como: emprendedores, inversores, técnicos de organismos públicos y entidades de apoyo, consultores, profesores, etc.

PRECIO: 8€

Compra Online:

www.globalnegotiator.com

Información: 91 578 26 67

info@globalnegotiator.com