Olegario Llamazares

CASOS PRÁCTICOS DE EMPRENDIMIENTO

GUÍA DE RESPUESTAS Y SOLUCIONES

GLOBALMARKETING
Publicaciones de empresa
www.globalnegotiator.com

CASOS PRÁCTICOS DE EMPRENDIMIENTO

GUÍA DE RESPUESTAS Y SOLUCIONES

Esta Guía de Respuesta y Soluciones, de uso exclusivo para profesores, se corresponde con el libro **Casos Prácticos de Emprendimiento** del autor Olegario Llamazares, publicado por la editorial Global Marketing Strategies, S.L.

Para cada caso la Guía ofrece:

- Respuestas a todas las preguntas y soluciones planteadas en los casos.
- Explicaciones para comprender las respuestas y soluciones que se aportan.
- Pautas para impartir los casos en cuanto a realización individual o en grupo, tiempo de realización, corrección, etc.

Queda prohibida la reimpresión, fotocopiado, venta online, envío o difusión gratuita a través de Internet de la totalidad o de cualquier parte de esta publicación digital

Ley de Propiedad Intelectual, 21/2014 de 4 de Noviembre

© Global Marketing Strategies, S.L., 2019
Ayala, 83
28006 Madrid
Tel.: 91-5782667
www.globalnegotiator.com
info@globalnegotiator.com

ISBN: 978-84-949771-2-1

Depósito legal: M-28520-2019

ÍNDICE DE CASOS

El espíritu emprendedor…… 3
Test autodiagnóstico

Perfil del emprendedor de éxito……..… 6
Cabify

La idea de negocio……. 8
StartupLegal

Modelo de negocio……...… 19
Castillos Hinchables

Análisis del entorno…….. 24
Ice Wave

Elección de la forma jurídica…… 29
Triunfa con tu libro

Comunicación……..… 37
Elevator Pitch

Cuentas anuales……... 43
CE Consulting Empresarial

Fiscalidad……. 48
Net Learning

Plan de Empresa…….. 53
Ecoalf

EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR
Test Autodiagnóstico

1. Completa el test autodiagnóstico del Anexo 1, valorando tus capacidades, motivaciones y conocimientos para convertirte en emprendedor. Una vez valorados los 20 apartados con una puntuación desde un máximo de 5 (muy alto) a un mínimo de 1 (muy bajo), obtén el resultado final en la escala 100-0.

La finalidad de este primer caso/ejercicio es que los alumnos valoren sus actitudes y aptitudes para convertirse en emprendedores de éxito. Para ello se propone un test autodiagnóstico sobre 20 aspectos esenciales que tienen una relación directa con el emprendimiento.

Para que el test se realice correctamente se aconseja:

- Realizarlo en el aula, de tal forma que se pueda resolver sobre la marcha cualquier duda que planteen los alumnos en el momento de completar el test.
- Explicar bien la escala de puntuación de 5 (valoración muy alta) a 1 (valoración muy baja). Se puede, por ejemplo, completar en grupo los dos primeros apartados (para que aprendan a valorarse) y luego que los alumnos continúen individualmente hasta completar el test.
- La duración para completar el test es de unos 10 minutos.
- Una vez terminado hay que explicar el diagnóstico que corresponde a cada puntuación.
- A los alumnos que hayan obtenidos una puntuación media (entre 30 y 60 puntos) se les puede preguntar cuáles son los apartados en que han obtenido una puntuación más baja y comentar la importancia que tienen para ser emprendedor y cómo mejorarla. Los apartados más importantes para ser emprendedor son el 2, 4, 6, 11, 17 y 18.

2. Busca información en Internet sobre el perfil y la experiencia profesional de los emprendedores que figuran en el Anexo 2. Identifica el nombre de cada emprendedor con una de las siete tipologías explicadas en el caso. Justifica tu elección en base a alguna de las características del propio emprendedor o de la empresa que ha creado.

Con esta segunda cuestión se trata de que los alumnos a través de un trabajo de búsqueda y análisis de información en Internet identifiquen los diferentes tipos de emprendedores mencionados (todos ellos personas que han creado negocios de éxito en España) y se motiven para considerar la alternativa de ser emprendedor en su vida profesional. En el cuadro siguiente se muestra cada tipo de emprendedor y una breve justificación.

Emprendedor	Tipo	Justificación
Alicia Asín	Emprendedora especialista	Licenciada en Informática, es una gran especialista en la aplicación de la tecnología para el ahorro de costes en proyectos medioambientales, gestión del agua y ciudades inteligentes. Fundó la empresa Libelium para hacer realidad empresarial el proyecto de fin de carrera de su socio.
Cristina Balbás	Emprendedora social	Bióloga de formación es co-fundadora de Ecolab una empresa que tiene una finalidad social como es la promoción de la educación científico-técnica en niños que están en riesgos de exclusión social por motivos socio económicos.
Pedro Espinosa	Emprendedor por oportunidad	Empleado en una multinacional, a través de sus viajes a Estados Unidos detectó la existencia de un tipo de helado (helado de yogur) que no existía en España, y que por sus características saludables y de novedad podía ser una gran oportunidad. Con la ayuda de su familia que trabajaba en el sector de los helados creó la franquicia llaollao que hoy en día es la primera cadena de heladerías en España.
Ricardo Lop	Emprendedor por necesidad	Fundador de Aceros de Hispania, portal en Internet de venta de cuchillos, espadas, armas y armaduras. Al vivir en un pequeño pueblo de la provincia de Teruel no tuvo más alternativa laboral que crear su propio negocio motivado por un curso de emprendimiento digital.
Luis Martín de Cabiedes	Emprendedor inversionista	Filósofo de formación y periodista de profesión, con amplia experiencia profesional en medios de comunicación, fundó Cabiedes & Partners, uno de los inversores españoles más activos en el sector del capital riesgo (*business angels*). Ha participado como inversor en proyectos como Blablacar, Bubok o Reclamador.
Carlos Moro	Emprendedor innovador	Viticultor y bodeguero ha recibido el Premio Nacional al Empresario más innovador por la creación de la Bodega Emina (el primer vino sin alcohol), la marca de cosmética natural Esdor, además de ser pionero en el enoturismo, como actividad adicional y fuente de ingresos para la bodegas.
Martín Varsavsky	Emprendedor en serie	Ha constituido siete empresas, la mayor parte en el sector de las comunicaciones, algunas tan importantes como Jazztel, Ya.com o FON. La última empresa que ha creado es Prelude Fertility, una red de clínicas que apoya a la familia en todo el proceso de fecundación.

Esta pregunta puede completarse en el aula (siempre que los alumnos dispongan de conexión a Internet) o fuera del aula.

- En el aula: se aconseja agrupar a los alumnos en parejas para que a través de sus ordenadores/móviles obtengan información para completar el Anexo 2. El tiempo es de 30-45 minutos. Posteriormente el profesor comenta el resultado con los alumnos.
- Fuera del aula: se aconseja realizarlo en grupos de 3 o 4 alumnos. A cada grupo se les asigna un emprendedor para que realicen y presenten un trabajo sobre: características del emprendedor (formación, experiencia); datos básicos de la empresa que han creado (lugar, antigüedad, empleados, etc.); características y ventajas competitivas del producto que comercializan esas empresas.

PAUTAS PARA IMPARTIR EL CASO

La finalidad de este caso es que los alumnos analicen sus capacidades (tanto actitudes como aptitudes) para ser emprendedor y sepan distinguir entre los diferentes tipos de emprendedores. Con la búsqueda de información sobre emprendedores españoles que han tenido éxito se trata de que aprendan a partir de ejemplos reales de personas que han emprendido con éxito y se motiven para ser emprendedores.

Las pautas para resolver el caso difieren según se trate de la primera o segunda pregunta.

Pregunta 1. Test Autodiagnóstico

Lugar de realización	Aula.
Realización individual/grupo	Individual.
Tiempo de realización*	10´.
Corrección/Presentación	Revisión del resultado por parte del profesor, profundizando en los alumnos que han obtenido una puntuación media (entre 30 y 60 puntos)

* Sin incluir el tiempo de lectura y explicación del caso.

Pregunta 2. Tipos de Emprendedores

Lugar de realización	Aula o fuera del aula.
Realización individual/grupo	En grupo: -En aula: por parejas. -Fuera del aula; en grupos de 3/4 alumnos.
Tiempo de realización	-Parejas: 30´- 45´. -Grupos de 3/4 alumnos: 1-2 semanas.
Corrección/Presentación	-Parejas: el profesor revisa el cuestionario de cada pareja y comenta los resultados. -Grupos: los alumnos hacer una presentación (10´-15´ del emprendedor asignado, su empresa y el producto que comercializa.

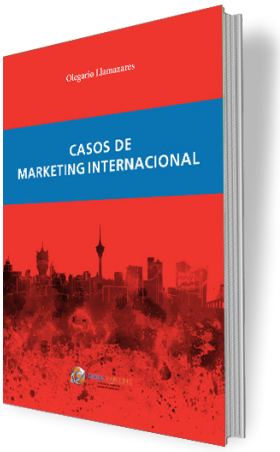
El objetivo del Diccionario de Emprendedores es doble: por una parte, definir con precisión el significado de los términos más utilizados para poner en marcha y desarrollar nuevos negocios; y por otra, facilitar el acceso directo a las webs de referencia relacionadas con los términos del diccionario,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

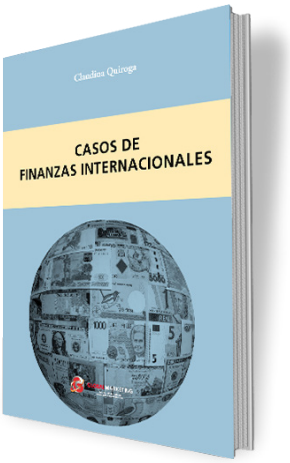
Compra online
Diccionario

SERIE CASOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



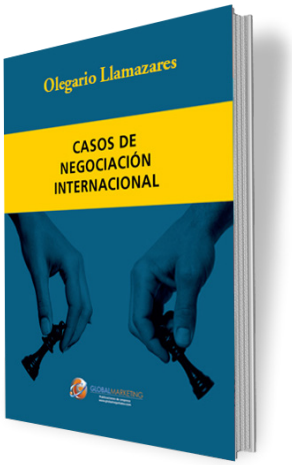
Casos de Marketing Internacional

PRECIO 14€



Casos de Finanzas Internacionales

PRECIO 14€



Casos Negociación Internacional

PRECIO 14€

Casos de Transporte Internacional

PRECIO 14€

Casos de Gestión Administrativa del Comercio Internacional

PRECIO 14€

Compra Online:
www.globalnegotiator.com
Información: 91 578 26 67
info@globalnegotiator.com

STARTUPLEGAL
CONTRATOS & DOCUMENTOS

Modelos de Contratos y Documentos para Empresas

CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión Ventas
- Contrato de Prestación Servicios
- Contrato de Consultoría Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia
- Contrato de Alianza Estratégica

CONTRATOS TECNOLÓGICOS

- Contrato de Licencia de Patente
- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Know How
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Desarrollo de Software
- Contrato de Desarrollo de Página Web
- Contrato de Investigación y Desarrollo
- Contrato de Compraventa de Dominio .com
- Contrato de Compraventa de Dominio .es

CONTRATOS LABORABLES

- Contrato de Alta Dirección
- Contrato de Trabajo Indefinido
- Contrato de Trabajo Temporal
- Contrato de Trabajador Autónomo

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Confidencialidad entre Empresas
- Confidencialidad de Producto o Idea
- Confidencialidad para Empleados
- Confidencialidad para Consultores

CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Profesional
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)
- Fundación de Ámbito Estatal

DOCUMENTOS PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento
- Cartas de Intenciones para Empresas
- Poderes Mercantiles para Empresas

CONTRATOS EN INGLÉS

- Export Contract
- Import Contract
- Distribution Contract
- Agency Contract
- Service Provider Contract
- Strategic Alliance Contract

DOCUMENTOS EN INGLÉS

- Shareholders Agreement
- Investors Agreement
- Business Plan for Investors
- Business Proposal for Investors

Compra online
www.startuplegal.es
info@startuplegal.es

STARTUPLEGAL
CONTRATOS & DOCUMENTOS

La suscripción a la Biblioteca StartupLegal permite el acceso y descarga durante un año de los modelos de contratos y documentos que se utilizan para la creación y gestión de empresas. Cada modelo cuenta con una guía explicativa para su uso.

Los contenidos de la biblioteca son de gran interés tanto para emprendedores y empresarios como para abogados, economistas, asesores, consultores y, en general, profesionales que desarrollen su trabajo en el ámbito de la creación y gestión de empresas.

Mediante la suscripción anual a la Biblioteca StartupLegal se accede a Modelos de: Contratos Mercantiles, Contratos Tecnológicos, Contratos Laborales, Acuerdos de Confidencialidad, Pactos de Socios en Inversores, Documentos para crear empresas y Documentos y Contratos en inglés

Puede realizar cualquier consulta sobre el uso y funcionamiento de la Biblioteca en el mail info@startuplegal.es o el teléfono 915782667.

Suscríbase en: https://startuplegal.es/biblioteca-startuplegal-suscripcion-anual/