

## CASO PRÁCTICO DE IDEA DE NEGOCIO

Este caso plantea un ejemplo real de Idea de Negocio innovadora, consistente en un nuevo negocio digital denominado *StartupLegal* que es una plataforma de venta de contenidos especialmente de contenido jurídico (contratos) para la creación y consolidación de nuevas empresas. En el [Caso de Idea de Negocio](#), a partir de una investigación de los principales competidores del nuevo negocio, se exponen las tres alternativas para obtener una idea de negocio, así como una valoración de los 10 requisitos que debe cumplir para implementarse con éxito.

---

## CASO SOBRE LA IDEA DE NEGOCIO

La tecnología está modificando la forma de hacer negocios en todos los sectores empresariales incluyendo aquellos más maduros y tradicionales como es el sector jurídico y los despachos de abogados. Surge así lo que se ha dado en llamar Legaltech que es el uso de la tecnología aplicada al Derecho y que ha dado lugar a la aparición de nuevas empresas que ofrecen servicios online en relación a la oferta habitual de servicios jurídicos profesionales; entre ellos: el asesoramiento legal online ([www.derecho.com](http://www.derecho.com)), bases de datos jurídicas ([www.iberley.es](http://www.iberley.es)), reclamaciones jurídicas ([www.reclamador.es](http://www.reclamador.es)) o contratos y documentos legales ([www.milcontratos.com](http://www.milcontratos.com)).

Global Marketing es una empresa editorial especializada en la elaboración de libros y publicaciones digitales sobre comercio exterior y negocios internacionales que vende online sus productos a través de la plataforma [www.globalnegotiator.com](http://www.globalnegotiator.com). Una parte sustancial de esos contenidos son modelos de contratos y documentos para empresas, en diferentes idiomas. A partir de este fondo editorial, Global Marketing se planteó crear un portal para suministrar éstos y otros contenidos jurídicos a nuevas empresas y emprendedores que es un sector en alza y para el que, además, existen muchos organismos y programas de apoyo que podrían ser clientes potenciales.

Buscando combinar los conceptos “creación de empresas” y “jurídico” ha creado la plataforma [www.startuplegal.es](http://www.startuplegal.es) (*startup* es un término que se utiliza mundialmente para definir a las nuevas empresas de carácter tecnológico) en la que se venden online más de 60 modelos contratos y documentos legales para empresas, en formato Word, listos para utilizar.

Estos contratos y documentos cubren la gran mayoría de las operaciones que realizan las nuevas empresas tales como: constitución de empresas, acuerdos de socios e inversores, contratos mercantiles, contratos tecnológicos, contratos laborales, etc.

Antes de la puesta en marcha de StartupLegal se ha llevado a cabo un procedimiento en tres fases para verificar la viabilidad del negocio: Obtención de la idea, Verificación de la idea e Identificación y Análisis de los Competidores. A continuación, se describe brevemente cada una de ellas.

### Obtención de la idea

Básicamente, existen tres alternativas para obtener una idea de negocio:

- **Crear una idea nueva:** es lo que se llama innovación disruptiva. Se trata de lanzar al mercado un producto/servicio que cambie drásticamente un sector o actividad empresarial, de tal forma que desaparezcan del mercado productos competidores que existían antes de la irrupción de esta nueva idea de negocio.
- **Aplicar una idea que funciona en otros países:** consiste en investigar nuevos negocios que están funcionando en países líderes – sobre todo Estados Unidos, pero también Reino Unido, Francia, etc. – y analizar su viabilidad de implantación en España.
- **Crear una mejora en un negocio que ya existe:** en base al análisis de la oferta en un determinado sector se puede crear un nuevo negocio que suponga una mejora en relación a la oferta existente, bien sea en las aplicaciones del nuevo producto/servicio, el público objetivo al que se dirige, las calidades/precios que se ofrecen, la forma de suministro, etc.

### Verificación de la idea

Una vez que se ha obtenido la idea de negocio, el siguiente paso es verificar si cumple los requisitos esenciales para convertirse en un negocio de éxito. A continuación, se definen los diez requisitos que deben cumplir, en mayor o menor medida, las nuevas ideas de negocios.

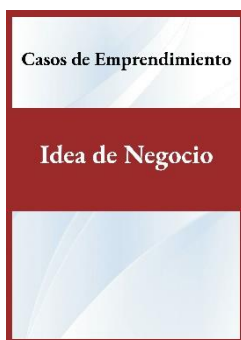
1. **Demanda suficiente:** debe existir un número potencial de clientes/usuarios significativos. Es difícil cuantificar una cifra, pero para la mayoría de los negocios (especialmente productos de consumo y servicios) esta cifra será de miles de personas o empresas clientes.
2. **Sector en crecimiento:** si el sector en el que se va a comercializar el nuevo producto/servicio está creciendo será más fácil que si se trata de un sector maduro o en declive.
3. **Inversión inicial financiable:** consiste en la cantidad de dinero que es necesario invertir para poner en marcha un negocio e incluye, por ejemplo: acondicionamiento de locales de negocio, compra de maquinaria, compra de existencias, mobiliario, ordenadores y aplicaciones informáticas, etc.

4. **Coste del producto/servicio asequible:** consiste en valorar si la puesta en práctica de la idea de negocio no exige grandes inversiones en investigación y desarrollo, fabricación, contratación de personal, comunicación.
5. **Precio de venta aceptable:** el precio de venta permite llegar a un público objetivo con poder adquisitivo medio.
6. **Barreras legales:** no se exige la obtención de autorizaciones administrativas, licencias, inscripción en registros públicos, etc.
7. **Barrera geográficas:** la venta del producto/servicio en otros países no está sometida a barreras aduaneras, logísticas, idiomáticas o culturales.
8. **Nivel de competencia:** no existe un número excesivo de competidores que ofrezcan productos similares, o bien el producto/servicio tiene una ventaja diferencial con respecto a ellos.
9. **Escalabilidad:** la idea de negocio permite a la empresa crecer de forma significativa sin invertir una gran cantidad de nuevos recursos para conseguirlo.
10. **Canal de venta online:** los productos/servicios pueden venderse online, bien sea a través de la web de la empresa o en grandes plataformas como Amazon o Alibaba.

En el Anexo 1 se incluye una tabla con estos diez requisitos que deben tenerse en cuenta para valorar una idea de negocio.

### Identificación y análisis de los competidores

El último paso en este proceso de creación de ideas de negocio consiste en llevar a cabo una investigación de competidores con los que se va a enfrentar la empresa. Surge una triple pregunta: ¿cuántos competidores investigar?, ¿qué tipo de competidores? y ¿qué investigar?



Esta es una muestra de 3 páginas del Caso sobre la Idea de Negocio.  
Para obtener más información sobre el Caso clic en:

**[Caso sobre la Idea de Negocio](#)**

El espíritu emprendedor

Perfil del emprendedor de éxito

La idea de negocio

El modelo de negocio

Análisis del entorno empresarial

Elección de la forma jurídica

Comunicación de la idea de negocio

Las cuentas anuales en las Pymes

Fiscalidad en las Pymes

El Plan de Empresa: estructura y contenido

## Pack 10 Casos Prácticos de Emprendimiento

### **Solicitud de Licencias de Uso de los Casos de Emprendimiento**

Los centros de formación, institutos, universidades, escuelas de negocio, etc. que deseen solicitar licencias de uso de los Casos, pueden solicitarlo por mail ([info@startuplegal.es](mailto:info@startuplegal.es)) o en el teléfono 915782667.

El coste unitario de cada licencia está en función de las licencias que se soliciten de acuerdo a la siguiente escala:

- 1 – 10: 2,00€ / licencia
- 11 – 25: 1,20€ / licencia
- 26 – 50: 0,80€ / licencia
- 50 – 100: 0,60€ / licencia
- > 100: 0,50€ / licencia

**Compra online**  
[www.startuplegal.es](http://www.startuplegal.es)  
[info@startuplegal.es](mailto:info@startuplegal.es)



## 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](http://www.startuplegal.es)  
[info@startuplegal.es](mailto:info@startuplegal.es)

