

CASO PRÁCTICO DE PERFIL DE EMPRENDEDOR

En este caso sobre el Perfil de Emprendedor de Éxito se trata de definir la figura del emprendedor y sus principales características. El Caso describe la historia de Juan de Antonio fundador y presidente de la empresa Cabify, líder en el mercado español y de América Latina en el sector de vehículos con conductor. A través de las características personales, así como de la formación y de la experiencia profesional de Juan de Antonio, el [Caso de Perfil de Emprendedor](#) plantea la elaboración del perfil de un emprendedor de éxito.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR DE ÉXITO

Son las diez de la mañana de un día lluvioso en Madrid. Juan de Antonio, CEO (*Chief Executive Officer*) de Cabify llega a las oficinas de la empresa que fundó en el año 2011 y que ahora tiene su sede en el antiguo edificio del diario El Mundo. Juan se ha levantado a las siete de la mañana y después de contestar unos correos electrónicos y revisar algunos datos ha salido a practicar deporte y pasear a sus dos perros por el parque de la Dehesa de la Villa, cercano a su domicilio en un barrio modesto de Madrid. Juan vive con su esposa en un piso de setenta metros cuadrados en el mismo edificio que vivía de pequeño con sus padres.

Aunque habitualmente va andando a la oficina (un paseo de unos 40 minutos) o en autobús ya que no tiene coche, como hoy está lloviendo Juan toma un Cabify y aprovecha para hacerse el “Jefe infiltrado” lo cual no le resulta difícil ya que la mayor parte de los conductores no le reconocen físicamente. Durante el trayecto entabla una conversación con el conductor: le pregunta ¿“cómo va el negocio” ?, ¿“qué mejoras se pueden hacer” ?, ¿“qué necesidades tienen los conductores” ?, etc. Juan sabe que el centro de cualquier negocio es el cliente y que lograr mejoras en la prestación de un servicio como el de Cabify exige investigar las necesidades y opiniones de los clientes y ¡qué mejor fuente de información que los conductores!

Una vez en las oficinas, Juan se reúne con el equipo directivo de la empresa compuesto por cinco directivos, entre los que se encuentra un Director de Tecnología y un Director de Experiencia del Cliente. A Juan le gusta trabajar en equipo y se ha sabido rodear de personas con un perfil multidisciplinar, que son amigos entre sí y lo “pasan bien trabajando”. La disposición de las oficinas, en plantas diáfanas, sin despachos, facilitan mucho la comunicación entre las cerca de 350 personas que trabajan en la sede central de Cabify en Madrid. Son pasadas las ocho de la tarde cuando Juan regresa a casa, esta vez andando, y durante el camino le va dando vueltas a nuevas ideas y posibles mejoras en el servicio. Hoy en día, cualquier emprendedor y más si se ha convertido en empresario con responsabilidad sobre

cientos de trabajadores, como es el caso de Juan, tiene que tener una gran capacidad de trabajo, en jornadas muy largas (hasta 12 horas) y sin apenas vacaciones; casado hace unos meses con su novia mexicana todavía no ha encontrado tiempo para hacer el viaje de novios.

Cabify puede definirse como una empresa dedicada a maximizar la movilidad urbana. Su objetivo principal es reemplazar al vehículo privado. La empresa ofrece un servicio de media y alta gama con conductor a precios de *low cost*. Por medio de una aplicación móvil, pone en contacto a usuarios con los vehículos que se adapten al transporte urbano que necesiten en ese momento. En este sentido, Cabify es competencia directa de la multinacional norteamericana Uber, de mucho mayor tamaño, si bien en todos los países en los que está presente Cabify supera a Uber en cuota de mercado.

Juan de Antonio nació en La Velilla un pequeño pueblo de la provincia de Segovia, en un entorno familiar favorable para el emprendimiento ya que sus padres, que regentan un hotel rural, siempre le han apoyado en sus iniciativas emprendedoras. Pronto la familia se trasladó a Madrid, ciudad en la que Juan realizó sus estudios, primero en el colegio público Jaime Vera y luego en el colegio Salesianos, ambos cercanos a su casa. Tuvo la oportunidad de realizar un curso de bachillerato en Estados Unidos, en Bishop Dwenger, una High School situada en el estado de Indiana. Esta estancia en el extranjero, además de permitirle dominar el inglés, le puso en contacto por primera vez con el país líder mundial en la combinación de negocios y tecnología, que fue a lo que se iba a dedicar años después.

Equipo directivo de Cabify encabezado por Juan de Antonio



A la hora de elegir estudios universitarios Juan se decantó por una carrera técnica ya que por entonces su máximo interés era entender cómo funcionaban los distintos aparatos y máquinas para mejorarlos. Escogió Ingeniería de Telecomunicación, unos estudios de máxima dificultad, que superó con una media de notable. Para pagarse sus estudios, trabajó como camarero y repartidor de Telepizza. Esta experiencia le puso en contacto con la realidad del sector servicios en cuanto a la atención al cliente, el cumplimiento de los plazos, etc., que son valores necesariamente aplicables al negocio de Cabify.

Sus primeros trabajos como ingeniero se desarrollaron en empresas relacionadas con la tecnología como Ericsson y Nokia, pero pronto comprendió que sus intereses profesionales

se enfocaban más al mundo de la gestión de empresas que a la tecnología. Por ello paso a trabajar en Boston Consulting Group, una de las más prestigiosas consultoras del mundo en estrategia empresarial. Pero Juan tenía ya el germen del emprendimiento y para completar su formación y situarse en el centro del ecosistema tecnológico mundial eligió cursar el MBA (*Master Business Administration*) de la universidad norteamericana de Stanford situada en las proximidades de San Francisco y del Silicon Valley. Financió el elevado coste del máster (de dos años de duración) con una beca *Fullbright* y un crédito del Ministerio de Educación.

La decisión de abandonar un trabajo seguro en una empresa de prestigio como Boston Consulting Group para cursar un Máster en Estados Unidos, financiado en parte con un crédito supuso asumir un riesgo, tanto personal como económico, pero que a la postre sería un factor clave en su éxito como emprendedor.

En sus numerosos viajes por ciudades de Europa, Asia y América Latina, Juan había observado que todas ellas tenían un problema común: la movilidad y el automóvil privado como elemento que la dificulta y la contamina. Con esta doble premisa se incorporó como Director de Desarrollo de Negocio a Zero Motorcycles una pequeña empresa de fabricación de motos eléctricas, situada en el estado norteamericano de California. Apenas unos meses después se dio cuenta que el crecimiento del negocio de venta de motocicleta era lento y que en ningún caso llegaría a ser una innovación disruptiva que era lo que él buscaba.

En aquella época Juan estaba buscando con su amigo Sam Lown, que luego se convertiría en Director de Tecnología de Cabify, nombres de dominios cortos en Internet para crear nuevos negocios. Dio con el término Cabify que es la combinación de la palabra inglesa “Cab”, que quiere decir “taxi” y el sufijo “Fy”, “convertir en”. La idea era compartir por minutos, un vehículo de alquiler con conductor en grandes ciudades. A partir de ahí los siguientes pasos eran diseñar y programar la aplicación informática y, lo más difícil, conseguir financiación para poner en marcha el proyecto.



Esta es una muestra de 3 páginas del Caso del Perfil del Emprendedor de Éxito.

Para obtener más información sobre el Caso clic en:

[Caso del Perfil del Emprendedor de Éxito](#)

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) 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
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
info@startuplegal.es

