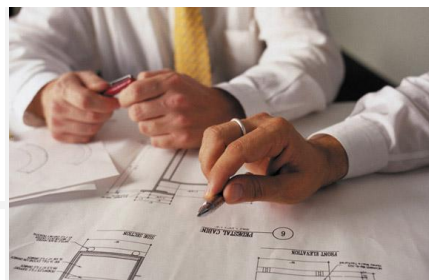


Introducción al armado del
PLAN DE NEGOCIOS
“Creando el futuro de la empresa”



Contenido

Introducción

- El “ecosistema” emprendedor en Argentina
- Estrategias para captar oportunidades de negocios

Expositores: Dr. Víctor Kertesz y Dr. Raúl Atán Lema

¿Qué es y para qué sirve un Plan de Negocios?

- Su relación con los proyectos de inversión.
- Beneficios que se obtienen a partir de su elaboración.
- Usos más frecuentes: Conseguir financiamiento. Optimizar la gestión empresarial. Planificar el negocio. Alinear la visión del equipo. Presupuestar y controlar eficazmente. Valuación de proyectos y empresas. Obtención de subsidios.

La estrategia y el plan de negocios

- Misión y Visión
- Matrices de análisis estratégico del negocio
- Matrices de evaluación interna y externa. Matriz de análisis competitivo
- La matriz FODA. Matriz BCG de crecimiento y participación
- El modelo de las 5 fuerzas de Porter

Expositores: Dr. Víctor Kertesz y Dr. Raúl Atán Lema

Aspectos legales a contemplar en el Plan de Negocios

- Aspectos societarios, contractuales y tributarios de empresas y de nuevos emprendimientos
- Estructuras jurídicas más habituales y eficientes
- Acuerdos empresario-inversor: distintos tipos
- Acuerdos de confidencialidad
- Derechos intelectuales

Expositor: Dr. Alejandro Gorbato

La experiencia de un emprendedor exitoso: Presentación del Plan de Negocios a los interesados

- ¿Cómo presentar oralmente un negocio? Aspectos personales a tener en cuenta
- ¿Que buscan los inversores?
- ¿Qué preguntan habitualmente?
- ¿En cuáles cuestiones hacen más hincapié?

Expositor: Arq. Miguel Angel Rodolfo Bravo

Contenido del informe

- Resumen Ejecutivo
- Definición del negocio. Descripción de la compañía o proyecto.
- El contexto: Descripción de la industria
- Análisis de mercado. Estudio de la competencia
- Estrategias y Modelo de negocios
- Productos y Servicios
- Plan de Marketing y Comercialización. Plan de Operaciones
- El equipo fundador
- Estructura organizacional. El management
- Análisis de factibilidad. Prueba piloto. Plan de implementación
- Plan económico financiero. Recursos e inversiones
- Proyecciones de flujo de caja. Análisis de las necesidades de financiación. Punto de equilibrio económico y financiero
- Escenarios. Análisis de Sensibilidad

Proceso de elaboración

- Pasos a seguir. Búsqueda de información
- Errores más frecuentes
- Buenas prácticas a seguir

Análisis de un caso práctico real

- Aspectos económicos, financieros y de comercialización

Expositores: Dr. Víctor Kertesz y Dr. Raúl Atán Lema

El Plan de Negocios

Es un instrumento de comunicación en el que confluyen la visión e idea del negocio, el convencimiento y la pasión del emprendedor, y además los sustentos que lo validan objetivamente. El mismo detalla la planificación estratégica de desarrollo del nuevo negocio o empresa en crecimiento, la forma de cómo se va a captar la oportunidad detectada, todo lo cual es expuesto en forma metódica, sistemática y clara.

Objetivos del Curso

Este curso fue pensado para brindar a los asistentes información sobre las tareas previas a su elaboración, los contenidos básicos, y características que debe contar un PN, en especial aquellos orientados a la obtención de financiación (“angel investor”, sociedades, alianzas, etc.), tanto para nuevas empresas, como para aquellas ya consolidadas y en crecimiento.

Se mostrará como plantear objetivos y metas y como expresar esos objetivos en términos numéricos y con indicadores específicos.

Asimismo, se hará hincapié en:

- Las características que debe tener el management emprendedor
- Evitar los errores habituales en los cuales se incurren en su elaboración
- Optimizar la presentación ante potenciales inversores, clientes, proveedores, etc.
- Aspectos económicos, financieros y de comercialización

Dirigido a:

Emprendedores, Directores, Gerentes Administrativos Financieros, Asesores, Inversores, y toda aquella persona que sea responsable de llevar a cabo un nuevo proyecto que requiera de nuevas inversiones societarias, así como fusiones y/o alianzas estratégicas, etc. En el caso que sean profesionales, aquellos que no hayan recibido en su carrera universitaria una buena formación en temas de Estrategia, Planeamiento, Presupuestación y Control.

Duración: 8hs

8.30 - Acreditación
9.00 a 13.00 - Primera parte
Almuerzo libre
14.00 a 18.00 - Segunda parte

Materiales:

Se entregará a los asistentes un CD conteniendo las presentaciones de los expositores y documentos auxiliares de los ejemplos tratados. Se entrega certificado.

Lugar:

Universidad del Salvador

Facultad de Ciencias de la Administración
M.T.de Alvear 1312
3^{er} Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires



Más información:

info@ltg-group.com.ar
www.ltg-group.com.ar

Expositores

Víctor R. Kertesz

Contador Público (UBA) - Lic. en Administración (UBA) - Posgrado en Marketing Estratégico y Operativo (Colegio de Graduados en Ciencias Económicas). Docente y Conferencista. Integra la Comisión de Estudios sobre Comercialización del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Asesor del Centro de Emprendedores de la Universidad de Flores y del Instituto Iberoamericano de Empresas Familiares. Asesor y mentor de numerosas Pymes y emprendimientos, con foco en Estrategia, Marketing y desarrollo comercial. Socio de IMPROVER, consultora dedicada al asesoramiento a nuevos emprendimientos, inversores, incubadoras y empresas.

Raúl Atán Lema

Contador Público (UBA) - Posgrado Administración Financiera (UBA). Gerente Administrativo Financiero de Covisur S.A. (Grupo Dycasa). Miembro de la Cámara Española de Comercio y actual presidente de la Comisión de Estudios sobre Finanzas de la Empresa del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Bs. As.

Asesor y mentor de numerosas Pymes y emprendimientos, con foco en la gestión y la administración financiera. Socio de IMPROVER, consultora dedicada al asesoramiento a nuevos emprendimientos, inversores, incubadoras y empresas.

Alejandro Gorbato

Abogado, D.S.U. Droit Int.Prive D.E.S.S. Juriste D'Aff.Internat.Univ.de París. Licenciado en Derecho (España). Socio de Gorbato - Abogados. Consultor jurídico de entes públicos, privados y misiones extranjeras en el país. Secretario del Centro de Científicos y Técnicos Argentino-Francés. Fue Profesor de Derecho Empresario, Transportes y Seguros y Derecho de los negocios internacionales y Vicepresidente para la Argentina de la Asociación Internacional de Jóvenes Abogados con sede en Bélgica

Miguel Angel Rodolfo Bravo

Arquitecto (UBA) Emprendedor serial y asesor de incubadoras. Tiene más de 25 años de experiencia en los campos del diseño industrial y la arquitectura y es creador de la empresa de mayor experiencia en Iberoamérica en el tema "Soft Contained Playgrounds". Miembro de ARM (Association of Rotational Molders) de Chicago y de IAAPA (Asociación Internacional de parques de atracciones) de Orlando. • Premio Invertir 1999 por los U\$S 2.000.000.- invertidos en el periodo 1998/1999. • Uno de los primeros socios protegidos miembros de GARANTIZAR SGR .

ARANCEL \$ 400.- (impuestos incluidos)

Jueves 29 de octubre de 2009
Universidad del Salvador

Inscríbese haciendo click aquí