

Educación Continua 2013

Curso El Plan de Negocios

Breve introducción

A partir de una idea de negocios el curso enseña a escribir un Plan de Negocios y desarrollar todos los documentos necesarios para la presentación a inversores profesionales. Se realizan ejercicios de simulación de presentaciones del negocio con la metodología aprendida en el curso, ante inversores reales que convoca el profesor a cargo. El curso es de suma utilidad para emprendedores que quieren implementar un negocio.

Características del curso

50% exposición, 50% trabajo en grupos desarrollando un plan de negocios para presentar a inversores profesionales (VCs)

Destinatarios

Cursantes de MBA. Emprendedores que buscan aportes de capital para sus emprendimientos

Objetivos

Escribir un Plan de Negocios a partir de una idea, desarrollar los documentos necesarios para la presentación a inversores profesionales, simular la presentación (el examen consiste en la presentación del negocio con la metodología aprendida en el curso, ante inversores reales que convoca el profesor a cargo).

Duración del curso

El curso completo tiene una duración de 32 horas reloj, desarrolladas de acuerdo a la siguiente modalidad:

- 8 módulos
- (A realizarse en 8 encuentros semanales de 4 hs cada uno)

Programa

Módulo 1: Hacia la Nueva Economía Entrepreneur.

Presentación del curso. Una visión de las mal llamadas "crisis" y el advenimiento de la economía basada en las pymes frente a las corporaciones que devienen un modelo obsoleto del capitalismo del siglo XX. Información acerca de la presentación final para aprobar el curso presentando el correspondiente Plan de Negocios.

Módulo 2: El Proceso de Negocio.

Cómo se evoluciona de una "idea" a un "negocio". La lógica del Venture Capital (VC). Consejos útiles para la redacción de un Plan de Negocios. Etapas del proceso de financiación de un Plan de Negocios. El proceso de *due dilligence*.

Módulo 3: Primera Etapa, Definición del Negocio.

¿Qué es el producto/servicio y qué no es? ¿En qué industria y en qué sector industrial (en qué negocio)? ¿Existe este eslabón o lo estamos inventando? ¿Quién es el comprador del producto? ¿Cómo queremos que sea percibido nuestro producto? ¿Cómo se diferencia nuestro producto de los que ya existen? ¿Cuál es el precio de nuestro producto? ¿Por qué se lo necesita, a qué reemplaza, qué mejora, qué beneficios trae?

Módulo 4: Segunda Etapa, Mercado.

¿Cuál es el tamaño del mercado? ¿Cuál es la tasa de crecimiento del mercado? ¿En detrimento de qué va a crecer nuestro mercado? ¿Qué participación en el mercado proyectamos tener? ¿Cuál es la posición del negocio en el canal? ¿Cuáles son los márgenes que existen a lo largo del canal de distribución? ¿Cuáles son los diferentes canales de distribución y cuál es su interdependencia? ¿Cómo varía el precio a lo largo del canal? ¿Cuáles son los costos de la distribución? ¿Cuál es el ciclo de vida del producto? ¿Cuál es la tasa de abandono del producto que se pronostica? ¿Cuál es la facturación pronosticada por producto, por área geográfica, etc.? ¿Cuál es el timing del negocio? ¿Cuál es el modelo de ingresos del negocio?

Módulo 5: Tercera Etapa, Competencia.

¿Cuánto tardará un competidor en copiar nuestra diferenciación? ¿Por cuánto tiempo podemos mantener nuestra ventaja competitiva? ¿Cuál es la barrera de ingreso que hemos diseñado? ¿Existen barreras de salida? ¿Hay una estrategia en el negocio que haga que el cliente tenga problemas al abandonar nuestro producto? ¿Quiénes son los competidores directos y sustitutos, y cómo podrían llegar a aliarse entre ellos y en contra nuestra? ¿Cuánto factura hoy nuestro sector industrial, y como participa cada competidor en esa facturación? ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de nuestros competidores? ¿Cuál es el comportamiento típico de nuestros competidores? ¿Cuál es la mejor forma de combatir a nuestros competidores?

Módulo 6: Management y Operaciones.

¿Cómo ingresará, el capital (no sólo económico) en nuestra empresa? ¿Cuáles son las personas clave de la empresa? ¿Cuál es la línea jerárquica de comando en la empresa? ¿Quién hace cada, tarea y por qué? ¿Cómo crece la organización a medida que crece el negocio? ¿Cuánto cuestan cada persona y cada elemento organizacional? ¿Cómo se desarrollaran los prototipos y las primeras pruebas de mercado? ¿Cómo será manejada la transición entre desarrollo y operaciones? ¿Cuáles son los costos del negocio en funcionamiento? ¿Cómo se miden los objetivos organizacionales? ¿Con qué ratios o indicadores se mide la performance del negocio

y de la organización? ¿Cómo se comparan estos ratios con los estándares del sector en el que nos encontramos? ¿Cómo es el modelo de egresos del negocio? ¿Cuánta plata hay que poner para que el negocio arranque y después funcione sin problemas?

Módulo 7: Finanzas.

¿Cómo se equilibran ingresos y egresos? ¿Cuál es el flujo de fondos del negocio? ¿Cuál es el cuadro de resultados del negocio? ¿Cuáles son los atractivos financieros del negocio y como se comparan con los estándares del sector? ¿Cómo puede calcularse una participación en una alianza? ¿Cómo se valúa el negocio? ¿Cuáles son las herramientas de financiación más comunes en el mercado?

Módulo 8: Apuntes de la Clínica Empesaria del Nuevo Milenio.

El eterno mito de la recesión. El valor de la gerencia. El peligro del marketing. El rol de las Universidades. ¿Para qué trabaja Ud.?

Coordinación General

- Gerardo Saporosi

Ingeniero Industrial y Posgraduado en Administración de Negocios, fundador, Presidente y CEO de FRANCHISING GROUP ARGENTINA, autor de 4 libros de management, profesor titular de Plan de Negocios en el MBA de UB. La estructura del curso responde a la estructura de mi último libro CLINICA EMPRESARIA RELOADED (Manual para el entrepreneur moderno), disponible en formato eBook en AMAZON. El libro puede comprarse en el siguiente link:

http://www.amazon.com/CLINICA-EMPRESARIA-RELOADED-Spanish-ebook/dp/B00C2SFRHO/ref=sr_1_1?ie=UTF8&qid=1364495899&sr=8-1&keywords=clinica+empresaria+reloaded

El libro tiene 8 capítulos y en cada clase se trata un capítulo.

Además posteo todos los días citas de este libro y noticias de actualidad para entrepreneurs en mi página de Facebook:

www.facebook.com/clinicaempresariareloaded

y en mi blog: www.elgenomadelosmercados.com

- Curriculum completo www.linkedin.com/in/gerardosaporosi

CONSIDERACIONES GENERALES:

Modalidad:

Semanal: Jueves de 19 a 23 h.

Lugar de cursado

Escuela de Posgrado en Negocios. Torre Universitaria. Zabala 1837

Inicio

1 de Agosto de 2013

Finalización

26 de Septiembre de 2013

Duración

32 horas

Asistencia Mínima

75 % de las clases.

Certificados

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado a quienes tengan la asistencia mínima exigida.