

CEMA

Aspectos Legales de las Finanzas

Dr. Rafael J. Algorta

Dr. Manuel Tanoira

“CHECK LIST DEL EMPRENDEDOR”

- **Cuestiones Legales.**
2) Start Up.

2) START UP

EL EMPRENDEDOR PROFESIONAL

- Se capacita y entrena antes de iniciar su aventura empresarial
- Busca apoyo en las instituciones que colaboran con la actividad emprendedora
- Si bien tienen un alta autoestima, conoce sus debilidades y escucha e incorpora los consejos de los que saben.
- Elabora un Plan de Negocios pormenorizado e intenta minimizar las posibilidades de fracaso
- Busca incorporar inversores que aporten “Smart Money” al proyecto no solo dinero.
- Tiene capacidad de liderazgo y conoce al detalle las particularidades del negocio.
- Sabe delegar cuando es necesario.

2) START UP

LOS CENTROS DE EMPRENDEDORES

- Capacitan y entrenan
- Validan Planes de Negocios
- Dan difusión a la Actividad Emprendedora y a los casos exitosos
- Son verdaderos Hubs entre los emprendedores, inversores, asesores, aliados, etc. (Red de Contactos/ Networking)
- Fomentan políticas públicas y reformas legislativas para la actividad

LOS INVERSORES ANGELES

- Aportan el capital inicial
- Por su larga trayectoria en la actividad empresaria aportan su experiencia en el mercado
- Red de contactos
- Visión de largo plazo, planeamiento, capacitación
- Escalabilidad al proyecto
- Facilitan la negociación con terceros

Algunos Datos de la Actividad

- En general los emprendedores argentinos consideran que tienen las habilidades y el conocimiento necesario para comenzar un nuevo negocio, y el temor al fracaso no les impide iniciar un nuevo emprendimiento
 - Más del 60% cree que todos o algunos de sus potenciales clientes consideran a su producto o servicio, nuevo o diferente.
- El 28% de los emprendedores estima que empleará más de 10 personas en los próximos 5 años, y otro 15% que tendrá entre 6 y 10 empleados.

Cualquier Consulta

mtanoira@uriburubosch.com

ralgorta@uriburubosch.com