

Caracas, 8 de septiembre de 2006 - Boletín Nº 80.

Convertir sueños en realidades

El libro *Convertir sueños en realidades* de Roberto Vainrub, fundador del centro de emprendedores del IESA, el cual ofrece herramientas a quienes deseen promover una iniciativa empresarial, fue entregado a los 50 semifinalistas del concurso Ideas en la categoría "Ideas de Negocios".

El esta obra, su autor explica en 11 capítulos, los pasos para que las ideas de un proyecto se materialicen y sean exitosas. Incluye temas como la fundación de una empresa nueva, la compra de una empresa en marcha y la adquisición o venta de franquicias.

Convertir sueños en realidades responde a la pregunta de cuáles son los factores del éxito de un negocio, y está dirigido principalmente a los emprendedores por vocación que desean promover empresas con o sin fines de lucro y son capaces de identificar oportunidades y llevarlas a cabo.

También va dirigido a aquellos emprendedores que buscan aplicar enfoques de innovación empresarial y adaptación al cambio en las empresas donde trabajan, así como a los pequeños y medianos exportadores industriales de países con poca tradición de exportación, y a los exportadores de productos no tradicionales.

En sus páginas esta obra define al emprendedor, lo enseña a identificar las oportunidades, definir sus estrategias de entrada y salida, desarrollar el plan de negocios, analizar y diseñar las estrategias del mercado, lo orienta en las finanzas y valoración de la empresa, así como en los aspectos legales e impositivos, canaliza la innovación en la empresa y lo motiva a estudiar las oportunidades de exportación de su producto.

El libro despierta el espíritu emprendedor de sus lectores y lo refuerza en aquellos que ya lo tienen presente, ayudándolos a profundizar sus conocimientos y materializar sus ideas.



A pocos días del envío del plan de negocio o emprendimiento social.

Luego de asistir a los talleres de capacitación para la realización del plan de negocio o emprendimiento social sostenible, los semifinalistas del concurso Ideas tienen en sus manos las herramientas necesarias para elaborar su proyecto.

El próximo 14 de septiembre es la fecha tope para la entrega de los planes de negocio y de emprendimiento social. Luego de esto, el comité evaluador procederá a revisar los proyectos para anunciar, el 16 de octubre, los 10 finalistas de ideas de negocio y los 5 finalistas de emprendimiento social sostenible.

Seguidamente, entre el 17 y 25 de octubre los finalistas de ambas categorías deberán preparar sus presentaciones para exponerlas ante el jurado la última semana de octubre.

Fecha clave del Concurso: 14 de septiembre
Entrega de planes de negocio y emprendimiento social

Fuentes de financiamiento para emprendedores

Con el fin de brindar herramientas para la búsqueda de capital, Isabel Acosta, Gerente de Instituciones Financieras del Banco Mercantil, dictó un taller dirigido a los semifinalistas del concurso Ideas en la categoría "Ideas de Negocios" donde les habló sobre las diferentes fuentes de financiamiento que tienen a su disposición.

Acosta explicó el tema de los mercados financieros y las diferentes fuentes de financiamiento que deben tomar en cuenta para proponerlas en su proyecto.

"Un emprendedor, para poder convencerse a sí mismo, a su equipo gerencial y a los posibles inversionistas, debe demostrar la factibilidad económica y rentabilidad de su idea. Las fuentes de financiamiento de los emprendedores son escasas, por lo que deben poner toda su creatividad para conseguir el capital necesario. Por lo general se inicia el proyecto con patrimonio propio, aportes de familiares o amigos, líneas de crédito aprobadas por proveedores o préstamos de bancos comerciales, y en ocasiones, por la inversión de capitalistas de riesgo", comentó.

También les dio consejos acerca de la elaboración de planes de negocios. "Un buen plan de negocios debe estar redactado de manera clara y sencilla. Plantear un plan de negocios de fácil lectura les permite saber si es posible llevarlo a cabo, pueden visualizar paso por paso las estrategias que van a desarrollar, para luego tener todas las herramientas que les permitirán convencer a sus potenciales inversionistas de que su idea es una excelente alternativa para colocar su capital", concluyó.