

"DOING BUSINESS IN DR"

Workshop

DIRIGIDO A

Esta serie de entrenamientos está dirigida a aquellos emprendedores con miras a invertir en la República Dominicana, sean locales o extranjeros, así como a aquellos profesionales, ejecutivos o colaboradores de negocios que deseen conocer los detalles para hacer negocios de manera exitosa en el país.

OBJETIVO GENERAL

Ofrecer a los participantes conocimientos sobre todos los detalles que deben tener en cuenta para crear sus propios negocios, desde la idea creativa, la constitución de la empresa, requisitos legales y laborales, cómo vender y promocionar su negocio una vez constituido y cuáles condiciones deben propiciarse para mantenerse una vez establecidos en el mercado.

Martes y Jueves
de 6:00 p.m. a 10:00 p.m.

Inicio:

Martes 1° de noviembre

Duración:

32 horas

8 sesiones de 4 horas c/u

Laura Piantini
Coordinadora

DÍA 1

a) Técnicas empresariales:

i) principios básicos financieros; ii) diseño y ejecución de plan de negocios; iii) planificación financiera y presupuesto; iv) creación de valor e innovación

b) Financiamiento:

i) identificación de inversionistas; ii) calificación de riesgo; iii) obtención del financiamiento; iv) protección de acreedores e inversionistas; v) insolvencia y manejo de crisis

Facilitador:

Luis R. Mejía Brache

Managing Partner

EQ Capital Advisors S.R.L.

Fecha: 1 de noviembre

DÍA 2

a) Formación de empresas:

i) incorporación de sociedades; tipos de vehículos disponibles; ii) formalidades de registro ante autoridades competentes; iii) empresas/sectores regulados; iv) regímenes especiales; v) permisos y licencias

Facilitador:

Adewilxe Castillos

Consultor Senior

Entidades Legales OMG

b) Gestión de la empresa:

i) principios básicos de gobierno corporativo; ii) deberes fiduciarios de los directores; iii) mejores prácticas

Facilitador:

Esperanza Cabral

Socia

Coordinadora de

Estrategia Legal

OMG

Fecha: 3 de noviembre

DÍA 3

a) Contabilidad y finanzas:

i) estados financieros; ii) desarrollo de proyectos; iii) manejo de inversiones; iv) auditorías

b) Impuestos:

i) principales impuestos y obligaciones tributarias; ii) regímenes especiales

c) Auditorías:

i) diferencias entre auditoría interna y externa; ii) comités de auditoría: ventajas y desventajas; iii) principales obstáculos

Facilitador:

Pedro Urrutia Sangiovanni

Socio Director

Moore Stephens ULA

Fecha: 8 de noviembre

DÍA 4

a) Propiedad intelectual:

i) identificación del derecho; ii) tipos de protección de derechos; iii) dominio; iv) formalidades y trámites de registro; v) ventajas del registro; vi) alcance de la protección de los derechos de propiedad intelectual en la República Dominicana

Facilitador:

Lilly Acevedo Gómez

Asociada Senior/ Directora

del Departamento de Pro-

piedad Intelectual y Asuntos

Regulatorios

Headrick, Rizik, Álvarez &

Fernández

Fecha: 10 de noviembre

DÍA 5

a) Herramientas tecnológicas:

i) recursos; ii) software; iii) servicios de nubes; iv) seguridad de la información

Facilitador:

José Vandershorst

Senior Director Software

Engineering

OpSec Security Inc.

b) Project Management:

i) planificación y organización de proyectos; ii) tips para evitar errores; iii) identificación de recursos para optimización de presupuesto; iv) administración de tareas

Facilitador:

Julieta Viteri

Manager

Advisory Services

Ernst & Young, S. A.

Fecha: 15 de noviembre

DÍA 6

a) Capital y recursos humanos:

i) organigrama, reclutamiento y selección de personal; ii) políticas de recursos humanos; iii) obligaciones laborales frente a organismos supervisores; iv) obligaciones laborales frente a personal contratado

Facilitador:

Raquel García

Gerente Asociado

Gestión de Talentos

OMG

Fecha: 17 de noviembre

DÍA 7

a) Branding: i) desarrollo de imagen personal; ii) proyección del negocio; iii) posicionamiento y competencia

b) Mercadeo: i) técnicas de mercadeo y ventas; ii) mercadeo digital; iii) redes sociales; iv) networking

c) Comunicaciones: i) manejo de crisis; ii) diseño de líneas de comunicación

Facilitador:

Manuel Luna

Consultor

Comunicaciones y Relaciones Públicas

Fecha: 22 de noviembre

DÍA 8

a) Contratos: i) nociones generales; ii) técnicas contractuales; iii) transacciones internacionales; iv) asesoría legal o representación; v) selección de jurisdicción y solución de conflictos

Facilitador:

Juan Alcalde

Socio Director

Departamento Internacional

OMG

Fecha: 24 de noviembre