

# NAVES 2018

IAE BUSINESS SCHOOL + BANCO MACRO  
Fortalecimiento del ecosistema emprendedor

NAVES es un proceso de

## FORMACIÓN ACOMPAÑAMIENTO Y NETWORKING

Que ayuda a los emprendedores a convertir sus ideas en negocios en marcha y a las nuevas

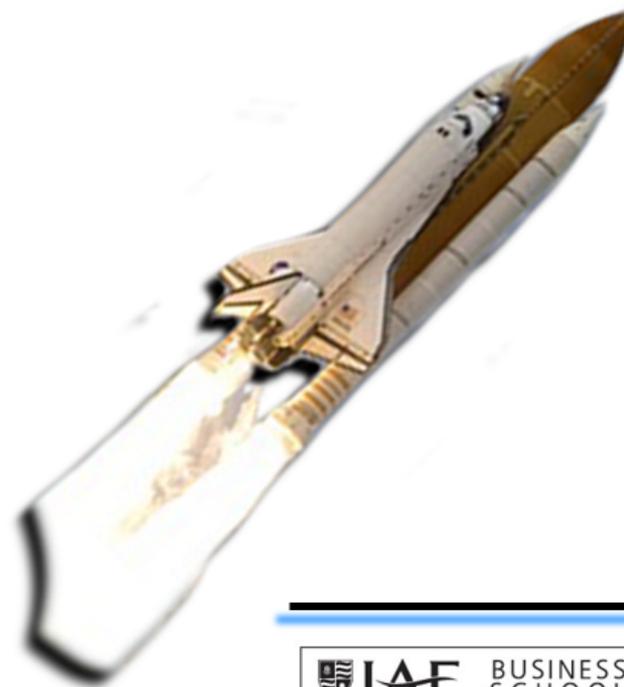
empresas a **FORTALECER SUS  
MODELOS DE NEGOCIO**

Es una experiencia transformadora que impulsa el ecosistema emprendedor local.

Generando la aparición de figuras fundamentales para el nacimiento de

empresas que generen **DESARROLLO  
ECONÓMICO Y SOCIAL.**

# ¿QUÉ ES NAVES?



## IAE + MACRO

Banco Macro, a través de su fundación, hace posible por 4to año consecutivo que el programa NAVES llegue a las Provincias, fomentando así el desarrollo de emprendimientos y PYMES Federales.

## PLAZAS NAVES FEDERAL 2018

- Salta
- Jujuy
- Misiones (Base en Oberá)
- Tucumán
- Córdoba
- Santa Fe-Paraná (Base en Santa Fé)
- Rosario
- Mendoza-San Juan (Base en Mendoza)
- Neuquén
- Mar del Plata
- Tandil

## INVERSIÓN PROYECTADA 2018

- Se estima una inversión de **\$16M** (contempla pago al IAE por concepto del programa y logística del cuerpo docente, logística de viaje y alojamiento de 55 equipos finalistas, 11 eventos de lanzamiento, 11 ceremonias de cierre, Evento final Naves nacional, y gastos del Viaje de Formación Internacional para los ganadores de cada categoría)

## MAS SOBRE LA COMPETENCIA

- Etapas de la competencia, contenidos de los seminarios, premios, calendario. VER MÁS en el Slide 13 "Naves Federal de Banco Macro - Detalles"



2017



2018

---

Durante 2017 nos enfocamos en:

- Visibilidad y difusión del programa (nueva planificación de medios Nac/fed + evento de cierre)
- Banco Macro como único aliado para NAVES
- Consolidación de trabajo junto a Banca empresas
  - Convocatoria,
  - Difusión,
  - Definición de plazas y Becas

---

Objetivos 2018:

- Integrar la iniciativa dentro de la propuesta de valor de BE (Pyme, Micro, Agro),
- Optimización de la oferta formativa y de recursos
- Aumento de visibilidad de la alianza
- Despliegue de la propuesta a nuevos segmentos

## OBJETIVOS 2018 -

### Empresas: segmentos Pyme, Microemprendimientos y Agro

#### Estrategia

- Potenciar el capital emprendedor y modelos de negocios de empresas, apoyando el desarrollo las economías locales donde el banco despliega su actividad

#### Objetivo 2018

- Potenciar la propuesta de valor del segmento, con un diferenciador exclusivo que resuelve la expectativa de facilitar herramientas de crecimiento (Identificada en informes de experiencia del cliente "Comunidad Pyme").

#### Acciones

- Nueva línea de financiación a emprendedores – Ver detalle próximo slide
- Campañas comerciales (Clientes y prospectos) – Ver detalle próximo slide
- Comunicación externa e interna – Ver detalle próximo slide

## OBJETIVOS 2018 -

### Empresas: segmentos Pyme, Microemprendimientos y Agro

#### Acción

- Nueva línea de financiación a emprendedores

#### Meta 2018

- Nueva metodología de evaluación de los proyectos ganadores de cada ciudad para brindarle financiación a medida

#### Verificador

- Cantidad de proyectos y montos financiados Ver más en el slide 17 - Categorías de la Línea

## OBJETIVOS 2018 -

### Empresas: segmentos Pyme, Microemprendimientos y Agro

#### Acción

- Incluir la propuesta de valor Naves IAE dentro de los procesos comerciales del segmento

#### Meta 2018

- Integrarlo dentro de las campañas de:
- Vinculación de nuevos clientes banca empresa (Pyme, Micro, Agro),
- Acciones de fidelización de clientes (Convocatoria al concurso),y
- Oferta comercial por fuera de campañas.

#### Verificador

- % de inscriptos nuevos clientes vinculados
- % de proyectos ganadores financiados

## OBJETIVOS 2018 -

### Empresas: segmentos Pyme, Microemprendimientos y Agro

#### Acción

- Incluir la propuesta de valor Naves IAE dentro de los procesos de comunicación externa e interna

#### Meta 2018

- Incluirlo en:
- Portal WEB y medios masivos,
- Entidades intermedias ( Ej.: Red nacional de incubadoras, Cámaras locales),
- Acciones personalizadas via Mail y redes sociales
- Comunicación interna (Promacro, Mailing, Noticia principal, etc.)

#### Verificador

- Cantidad de inscriptos:
- Prospectos
- Clientes.

## OBJETIVOS 2018 - Relaciones Institucionales

### Acción

- Aumentar la eficiencia programa

### Meta 2018

- Optimización del calendario de seminarios
- Optimización gastos vinculados a los eventos de los seminarios
- Rediseño de premios y reconocimientos para los participantes
- Acuerdo con IAE por becas para Buenos Aires y Proveedores BM

### Verificador

- Costo por participante
- Costo de eventos/seminarios por región
- Costo "Desayuno para Pymes"

## OBJETIVOS 2018 - Relaciones Institucionales

### Acción

- Aumentar el impacto del programa

### Meta 2018

- Incremento la cantidad de plazas (2017:9; 2018:11) y becas a otorgar (2017:720; 2018:900)
- Mejora en la oferta formativa: aumento de horas cátedra para el seminario "finanzas" + tutores BM para cada equipo
- Presentación del programa ante otras gerencias
- Difusión: estrategia y campaña de medios off line y online + plan de prensa

### Verificador

- Cantidad de inscriptos
- Cantidad de participantes
- Porcentaje de planes de negocio presentados
- Cantidad de repercusiones de prensa

# OTROS TEMAS APROBADOS PARA NAVES 2018

- ✓ **DESAYUNOS REGIONALES PARA PYMES:** aprovechando la presencia del cuerpo docente en las Provincias, el día posterior a cada seminario se generará un desayuno en BM con clientes seleccionados para conversar sobre contexto económico/comex, Administración de empresas familiares, RRHH y gestión de las personas como ventaja competitiva, etc. (Fechas a confirmar)
- ✓ Becas para **NAVES PILAR:** se solicitó al IAE un cupo de becas para empresas clientas de la división AMBA
- ✓ **POSIBILIDAD DE CURSAR NAVES:** los colaboradores que tengan en marcha (o en mente) un emprendimiento, contarán con la posibilidad de cursar NAVES FEDERAL junto al resto de los inscriptos
- ✓ **DESCUENTO CLIENTES BM PARA NAVES PILAR (50%)**
- ✓ **INTEGRACION DE CONTENIDOS COMERCIALES EN SEMINARIOS:** requisitos y documentación a presentar para armado de carpeta; productos BM dirigidos al segmento.
- ✓ Desarrollo de **CAPSULAS TESTIMONIALES NAVES 2017** para convocatoria 2018
- ✓ **PLAN DE MEDIOS Y PLAN DE PRENSA**

GRACIAS

# NAVES FEDERAL de BANCO MACRO – Detalle



- ✓ Se dictarán 8 MODULOS en 4 jornadas. Los mismos están a cargo de Profesionales IAE Business School.
- ✓ Además de la cursada “presencial” todos los participantes tienen acceso a la red de consultores de NAVES (50 especialistas en temáticas como marketing, finanzas, aspectos legales, contables e impositivos, operaciones, etc.)
- ✓ Ronda de Feedback individual para cada proyecto que presente su plan de negocios.
- ✓ Evento de selección y comunicación de ganadores→ Un jurado compuesto por autoridades de BM y IAE seleccionará a los 5 ganadores de cada Provincia. Son estos los que continúan su proceso de formación en el Campus del IAE en Pilar y los mismos que serán analizados crediticiamente para la línea de créditos de BM.
- ✓ Al resto de los participantes, además del contenido académico brindado, se les seguirá brindando acompañamiento constante mediante diferentes herramientas virtuales del IAE.

*Continúa en próximo slide*

# NAVES FEDERAL de BANCO MACRO – Detalle (continuación)

Segunda Etapa "**NAVES NACIONAL**" → Campus Pilar/ 55 equipos ganadores de BM (5 por Provincia) que continúan su proceso de formación, mentoring y networking. A su vez, estos proyectos empiezan a competir con el resto de los concursantes de NAVES que hicieron toda la cursada en el campus de Pilar.

¿Qué Ganan los primeros y segundos puestos de cada categoría de **NAVES Nacional**?

- 1 año de oficinas gratuitas en el Lab del Parque Austral
- Horas de formación gratuita en programas del IAE
- Horas de consultoría contable gratuita
- Horas de consultoría legal gratuita
- Horas de consultoría financiera gratuita
- Horas gratuitas de desarrollo de software
- Horas gratuitas en asesoramiento para investigación de mercado.

## Primeros Puestos de cada categoría

- Viaje de Formación Internacional (junto a los EMBA´s del IAE). Destino a definir.



*Continúa en próximo slide*

# ETAPAS DE LA COMPETENCIA- RESUMEN

1. Lanzamiento de campaña de comunicación 12/3
2. Evento de Prensa **(entre el 16/4 y el 8/5)**
3. Presentación virtual de proyectos.
4. Selección y comunicación.
5. Inicio de cursada → 4 seminarios (4 días completos) de formación por Provincia dictados por oradores de NAVES Nacional **(MAYO/JUNIO)**
6. Recepción de modelo de negocio.
7. Elección y presentación presencial de finalistas.
8. Debate jueces y elección de ganadores.
9. Ceremonia de cierre y entrega de premios y becas de Naves Nacional **(JUNIO/JULIO)**
10. Acceso de las 5 empresas seleccionadas por provincia al proceso de formación de NAVES Nacional en el Campus del IAE Business School.
11. Cuartos de Final **(18/9)**
12. Semifinal **(25/9)**
13. Final **(4/10)**
14. Evento de cierre y anuncio Ganadores y líneas de crédito **(OCTUBRE)**
15. Viaje de Formación Internacional **(NOVIEMBRE)**



*Continúa en próximo slide*

# CONTENIDOS (DRAFT)

## DÍA 1

### **MÓDULO 1**

- ✓ Turno mañana: Modelo de negocios
- ✓ Detección de oportunidades
- ✓ Modelo de negocios como herramienta para capturar oportunidades
- ✓ CANVAS: Propuesta de valor, Segmento de clientes, Recursos clave, Actividades clave, Canales de distribución, Relacionamento con clientes, Modelo de ingresos, Estructura de costos, Asociaciones clave.

### **MÓDULO 2**

- ✓ Turno tarde: Modelo de negocios
- ✓ Taller de aplicación del modelo CANVAS a los proyectos participantes
- ✓ Puesta en común de los MN y feedback
- ✓ Presentación de Productos de BM

## DÍA 2

### **MÓDULO 3**

- ✓ Turno mañana: Marketing
- ✓ Análisis y acción comercial
- ✓ Caso de estudio y deliberación
- ✓ Cómo analizar el mercado
- ✓ Diseño de un plan comercial exitoso

### **MÓDULO 4**

- ✓ Turno tarde: Finanzas teórico
- ✓ El plan financiero
- ✓ Herramientas de análisis del plan financiero
- ✓ Indicadores financieros básicos

## DÍA 3 –

### **MÓDULO 5**

- ✓ Taller práctico finanzas (mañana y tarde)
- ✓ Taller de armado de los financieros de los proyectos participantes
- ✓ Acompañamiento con voluntarios del Macro
- ✓ Como armar una carpeta crediticia? A cargo de responsable de BM

## DÍA 4

### **MÓDULO 6**

- ✓ Turno mañana: Taller Design thinking y equipos
- ✓ Diseño e innovación
- ✓ Diseño orientado al usuario
- ✓ Técnicas de validación
- ✓ Taller de equipos y proyectos

### **MÓDULO 7**

- ✓ Turno tarde: Ronda de feedback
- ✓ Ronda de feedback: pitches de los proyectos y devolución

## *Seminarios Naves Nacional 2° etapa para ganadores Macro que viajan IAE PILAR*

### **SEMINARIO 1**

- Innovación disruptiva – oportunidades y tendencias
- La actividad emprendedora como motor de crecimiento y prosperidad
- Emprendedores invitados

### **SEMINARIO 2**

- Speed dating con mentores y jueces de Naves
- Perspectivas de la economía argentina en el contexto internacional
- Identidad de marca. Nuevas formas de comunicar, del storytelling al storydoing.
- Marketing digital

### **SEMINARIO 3**

- Historias de innovación y emprendedores. Lean Startup.
- Canales de distribución
- Aspectos impositivos, contables y legales

# CARACTERÍSTICAS DE LA LINEA

## **Beneficio**

Acceso a la financiación del proyecto

## **Condiciones comerciales**

Como se trata de proyectos de inversión, la propuesta será determinada caso a caso y respetado la política de créditos del segmento, resultando un mix entre operaciones con garantías, ó sola firma, plazo de financiación (corto o largo) y destino. En principio se estima conveniente contar como condición de acceso, fianza personal de los dueños del proyecto.

Las condiciones de tasa y comisiones serán los aplicables de grilla para cada segmento. (hoy promedio 33% x 48 meses). Se explorará mejorar la tasa buscando diferentes convenios según industria y convenios que puedan surgir.

## **Categorías**

Aplicará en los casos de Startups y nuevas ideas de negocio, ya que la categoría Negocio de una empresa en marcha, se analiza por la vía comercial de costumbre

## **Mecánica**

En el mes de Julio 2018, el área comercial de segmento Pyme analizará s los 5 proyectos ganadores por región, revisando los aprox. 55 casos potenciales a analizar. Esta documentación se desprenderá del modelo de negocios y documentación armada en el marco del proceso de NAVES ( y será enviada por RRII/Sustentabilidad a Banca Pyme)

Una vez que determinemos los casos, se enviarán para revisión las propuestas a los analistas de riesgos regionales, obteniendo así una propuesta definitiva de calificación. Duración Máxima estimada del análisis: Mes de Julio y primeras dos semanas de Agosto.

Derivación de la propuesta a OBES para su instrumentación, ó Instrumentación + Vinculación

Comunicación en evento de cierre NAVES 2018

# Flowchart Medios Nacionales 2018 - Convocatoria

Division	Medio	Formato	Etapas / Tema	2018																Inversión
				Marzo					Abril					Mayo						
				L	L	L	L	L	L	L	L	L	L	L	L	L	L			
				5	12	19	20	27	2	9	16	26	30	7	14	21	28			
Nacional	ONLINE																			
	Facebook	Carousel/ canvas/video	Convocatoria																	
	YOUTUBE	Ad/ posteo patrocinado	Convocatoria																	
	Linkedin	Video	Convocatoria																	
	Programatica	sored InMail - LeadGen	Convocatoria																	
	bumeran	Display	Convocatoria																	
			Mailing	Convocatoria																
																			\$ 495.500	
		Radio Cap Fed + GBA		Convocatoria																
		<b>TANDA</b>																		
	La 100 / Metro / Mitre + Satelital / La Red																			
	+ Satelital / Continental / Belgrano /																			
	TRPS																			
	Segundaje																			
	CRP																			
	Inversión semanal																			
	Inversión Total																	\$ 1.490.000		
	<u>Revistas</u>																			
	Pyme - clarin	Pag	Convocatoria																	
	Apertura	Pag	Convocatoria															\$ 24.296,00		
	Infotechnology	Pag	Convocatoria															\$ 22.000,00		
	Noticias	Pag	Convocatoria															\$ 43.220,00		
	<u>Diarios</u>																			
	El Cronista Comercial	Pag	Convocatoria															\$ 128.646,00		
	El Economista	Pag	Convocatoria															\$ 12.000,00		
																		\$ 230.162		

\$ 2.215.662

\*Inversión de Medios de Divisiones a confirmar, en proceso de planificación y aprobación de presupuesto.

Continúa en próximo slide



YA ESTÁ ABIERTA LA CONVOCATORIA PARA LA COMPETENCIA NAVES 2018. CONVÉRTI TU PROYECTO EN REALIDAD.

Banco Macro en alianza con el IAE te invitan a ser parte de una experiencia transformadora abierta a la comunidad que impulsa el ecosistema emprendedor federal.

NAVES es la competencia que ayuda a Emprendedores y Pymes a fortalecer sus modelos de negocios. Por cuarto año consecutivo, Banco Macro logra federalizar esta iniciativa llevándola a Salta, Jujuy, Tucumán, Mendoza, Rosario, Santa Fe, Córdoba, Mar del Plata, Tandil, Neuquén y Oberá otorgando más de 850 becas a nivel país.

#### PREMIOS

- Los primeros 5 puestos de cada región continuarán su proceso de formación en el Campus del IAE en Pilar, Buenos Aires y participarán de NAVES Nacional.
- El 1er puesto de cada categoría de NAVES Nacional viajará a una Misión Comercial Internacional.

Cupos limitados. Para más información e inscripciones ingresá en [iae.edu.ar/naves](http://iae.edu.ar/naves) o en [macro.com.ar](http://macro.com.ar)

**Acompañarte a crecer**

es apoyarte donde sea que estés, en el momento que estés.



0810-555-2112  
[macro.com.ar](http://macro.com.ar)



- ✓ Piezas de e-mailing
- ✓ Gráfica
- ✓ Radio
- ✓ Banners digitales
- ✓ Cápsulas testimoniales ex participantes para convocatoria
- ✓ Cartelería digital



**JUAN MANUEL PERALTA** EMPRESA NACIENTE  
1º PUESTO: TRAVELPAQ S.R.L., SAN JUAN

