



**Ph.D (a) Ing. Ivan Villamar Alvarado MBA (a)
Docente - Investigador**

CAMINO AL ÉXITO



Administración – Frase (En Busca de la Felicidad)



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO



CONFORMAN
ANADORES
BIERTAS

SE INFORMACION

LOS QUE QUIEREN SALIR ADELANTE NO BUSCAN EXCUSAS.

**EXAMEN DE APTITUD
27 NOVIEMBRE**

Av. Pedagogía
Chalcoyocoma 501
T. 0211 020203
Calle Tarma 511
C. 0211 336012

admission.ucv.com



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
Solo para los que quieren salir adelante





EMPRENDER

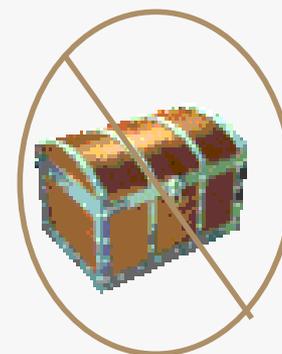
ES UN



NEGOCIO



PERFECTO



EL EMPRENDEDOR MODERNO



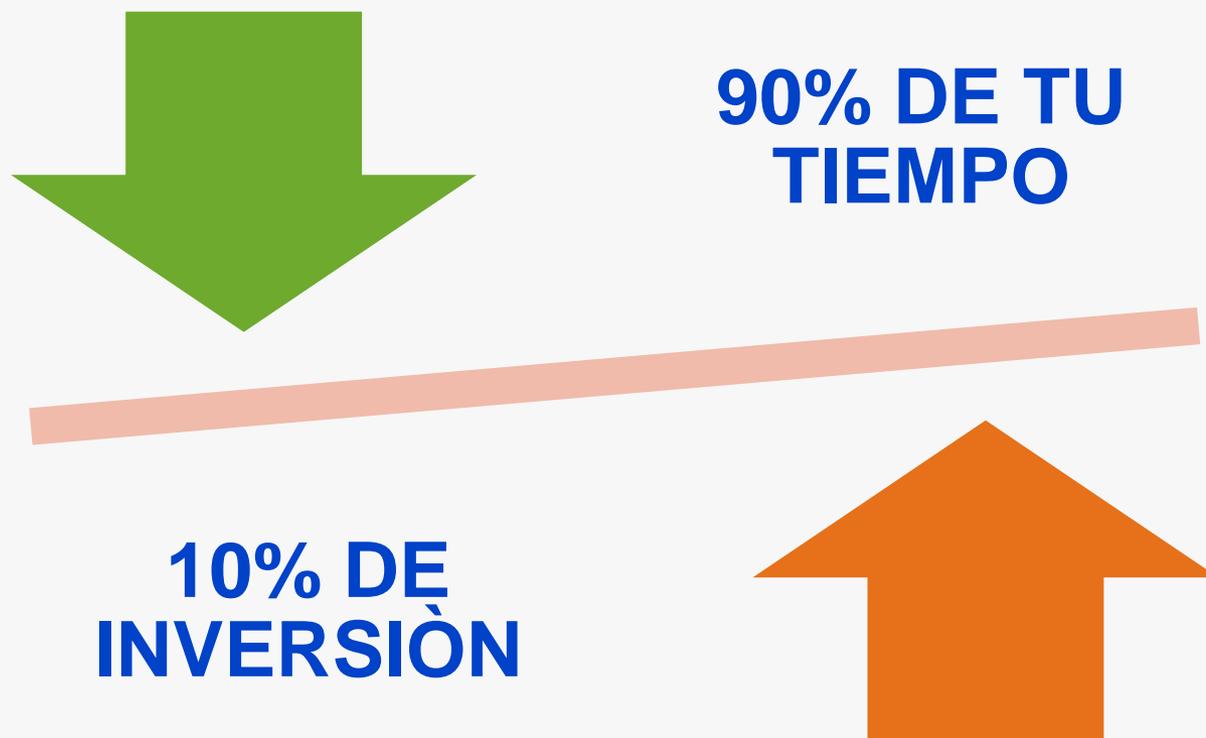
FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR

1^{era.} FORMULA: Aprender a resolver problemas. (Financieros – Económicos)



FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR

2^{da.} FORMULA: 90/10



FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR

3 era. FORMULA: 24/7



TRABAJAR
LAS 24
HORAS DEL
DÍA

LOS 7 DÍAS
DE LA
SEMANA

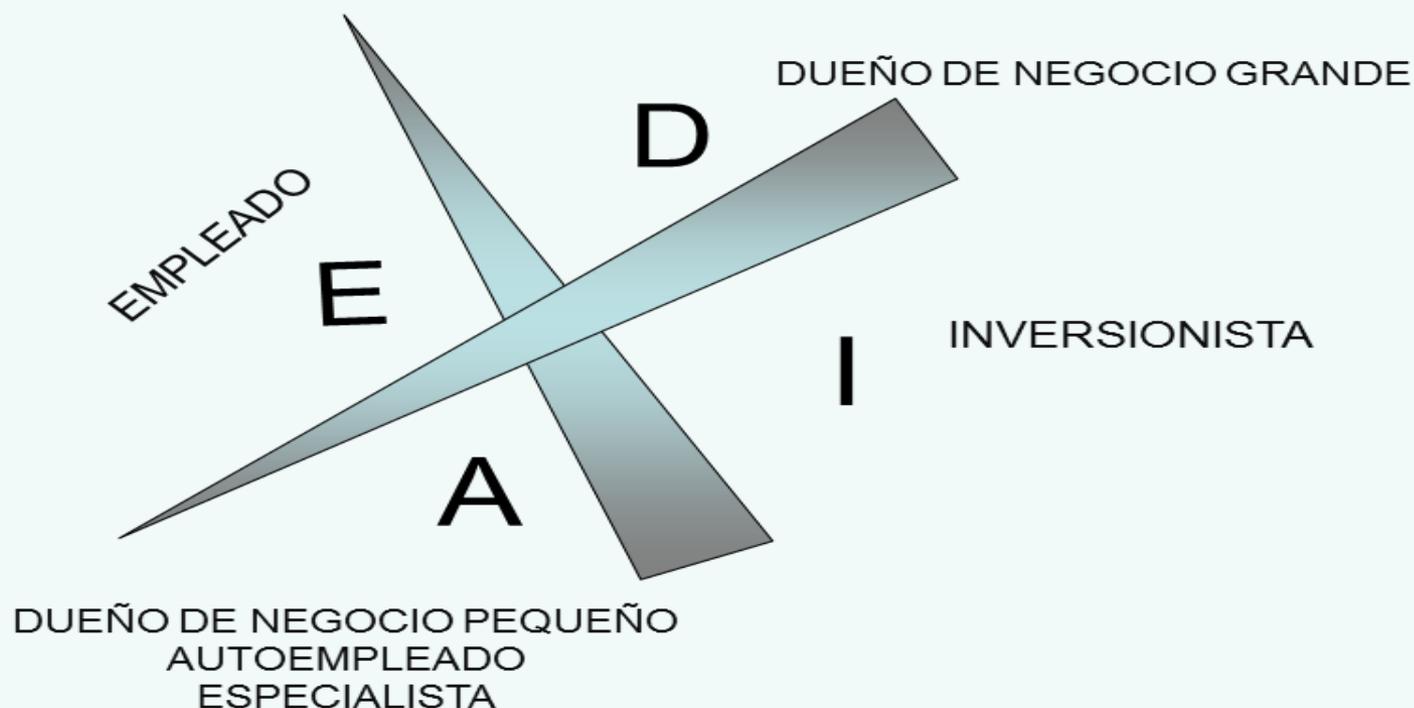


Crear Empresas que trabajen las 24 horas del día los 7 días de la semana

FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR

4 ta. FORMULA: CASH FLOW

FLUJO DE CAJA

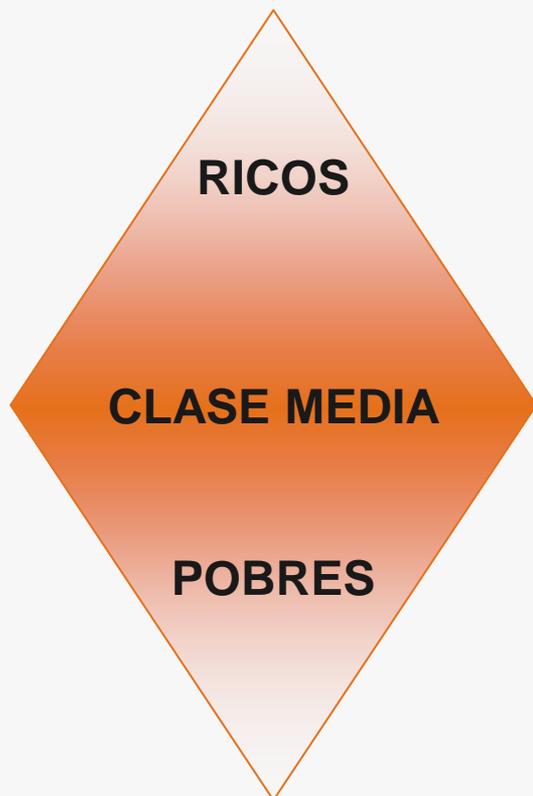


**¿ELIGE EN QUÉ
CUADRANTE
QUISIERAS
ESTAR?**

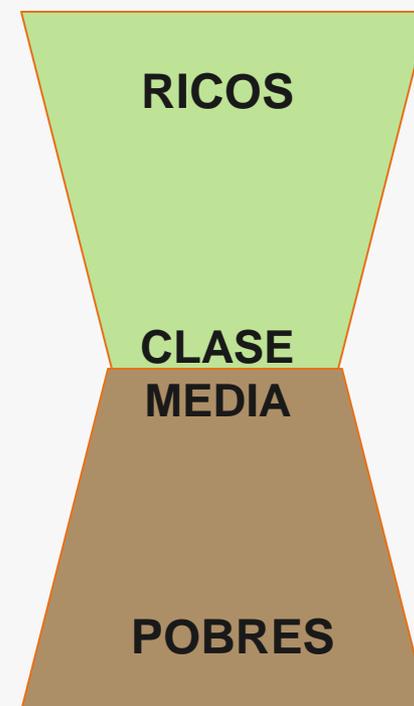


PRESENTE Y FUTURO DE LAS CLASES SOCIALES

HOY



MAÑANA



FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR

5 ta. FORMULA:

Hacer trabajar el Dinero y No trabajar por Dinero

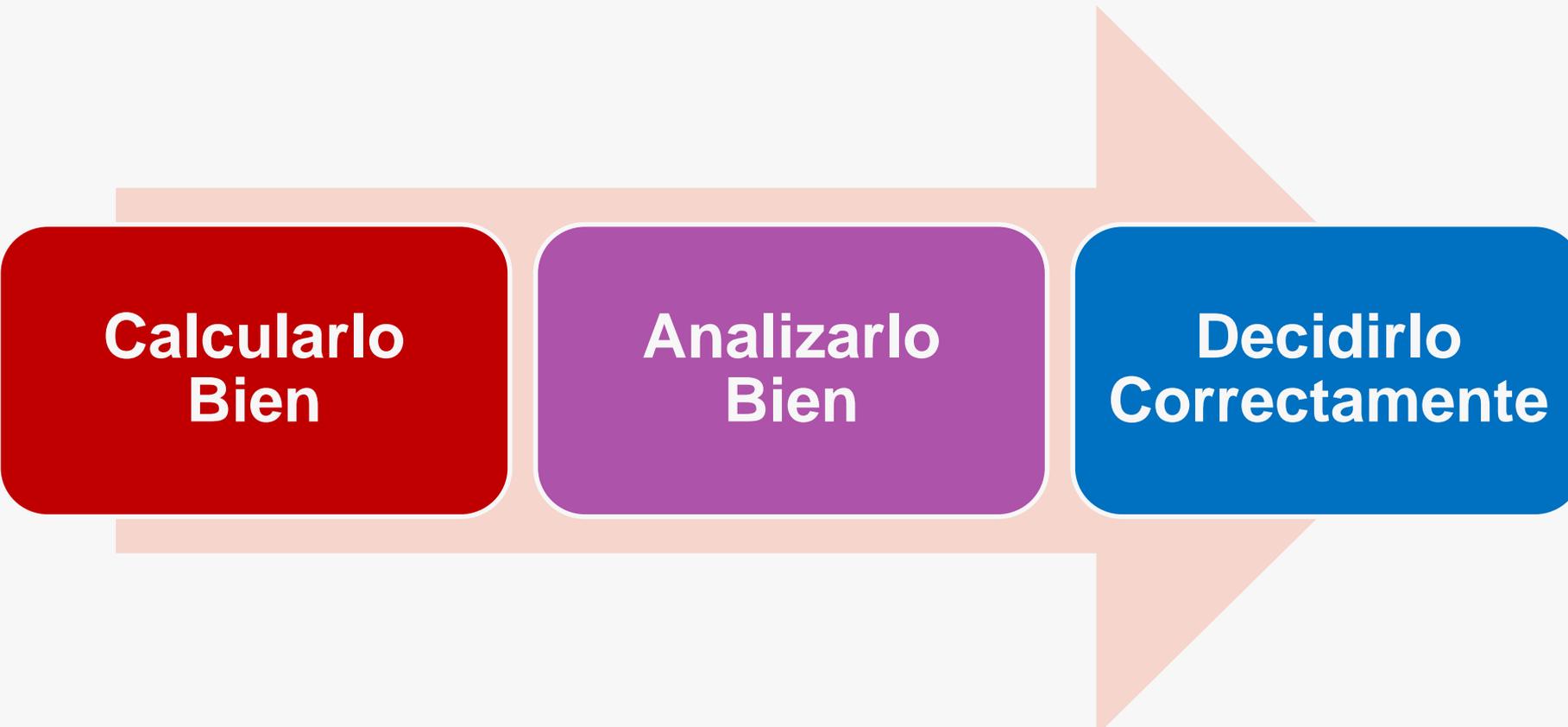
EJEMPLO (TRES INVERSIONISTAS)

NO INVERSIONISTA	INVERSIONISTA PASIVO	INVERSIONISTA ACTIVO
NO INVIERTE TIEMPO NO INVIERTE DINERO	NO INVIERTE TIEMPO INVIERTE DINERO	INVIERTE TIEMPO INVIERTE DINERO
NINGUNA EDUCACION FINANCIERA	NINGUNA EDUCACION FINANCIERA	MUCHA EDUCACION FINANCIERA
		DIVERSIFICA DIVERSIFICA DIVERSIFICA

FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR

6 ta. FORMULA:

Medir el Riesgo en **TODO** momento



**Calcularlo
Bien**

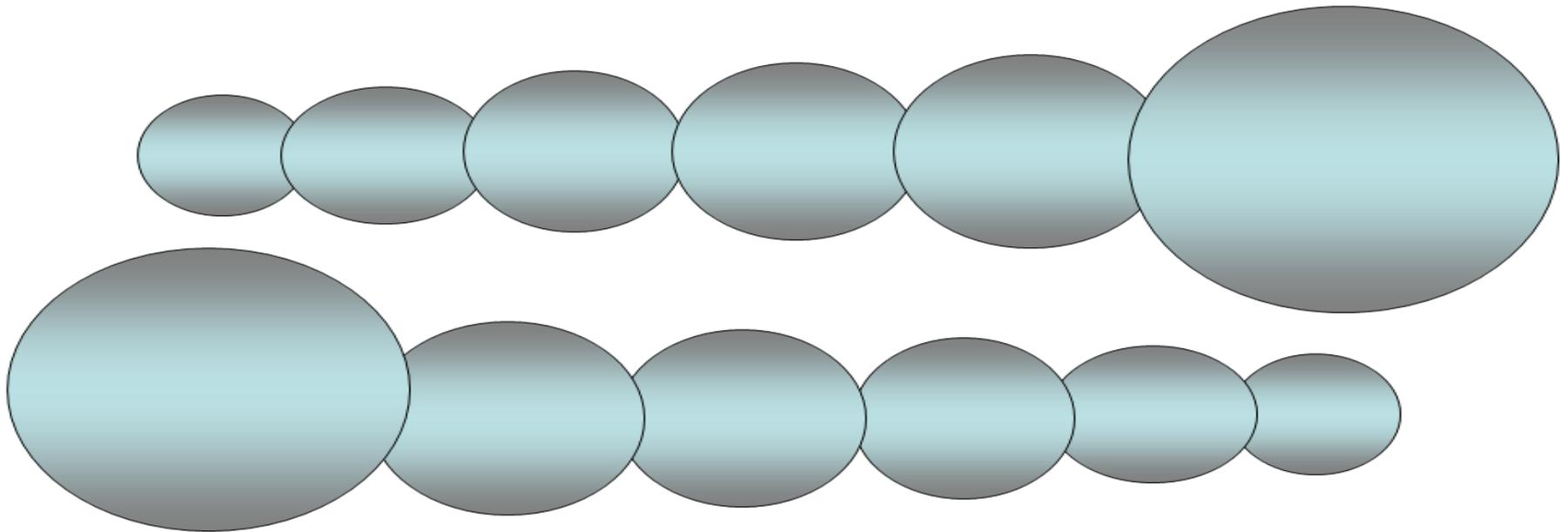
**Analizarlo
Bien**

**Decidirlo
Correctamente**

FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR

7 ma. FORMULA:

Creceer **POCO** a **POCO** con
Planificación y Constancia



FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR

8 va. FORMULA:

Tener Valores Humanos como:

ÈTICA

Moral

Norma de
Conducta

DISCIPLINA

Reglas,
Orden

Métodos

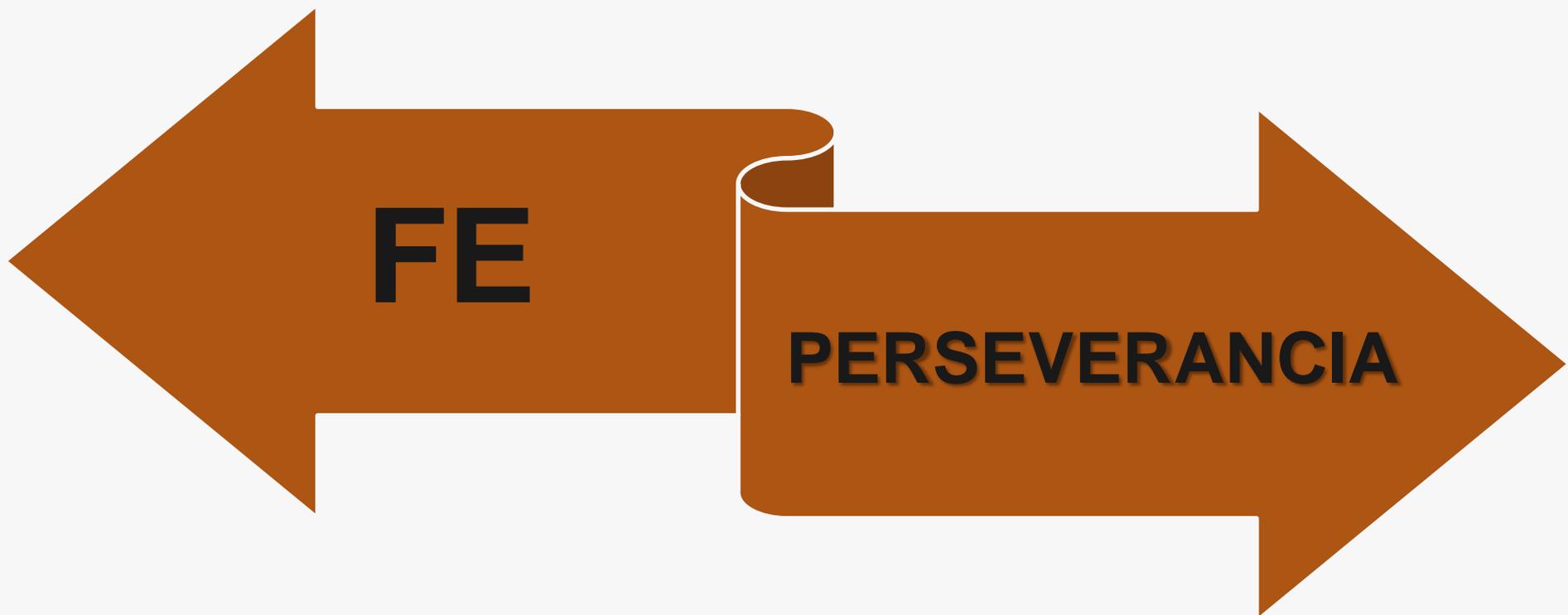
HUMILDAD

Modestia

Reserva

FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR

9^{na} FORMULA:



FE

PERSEVERANCIA

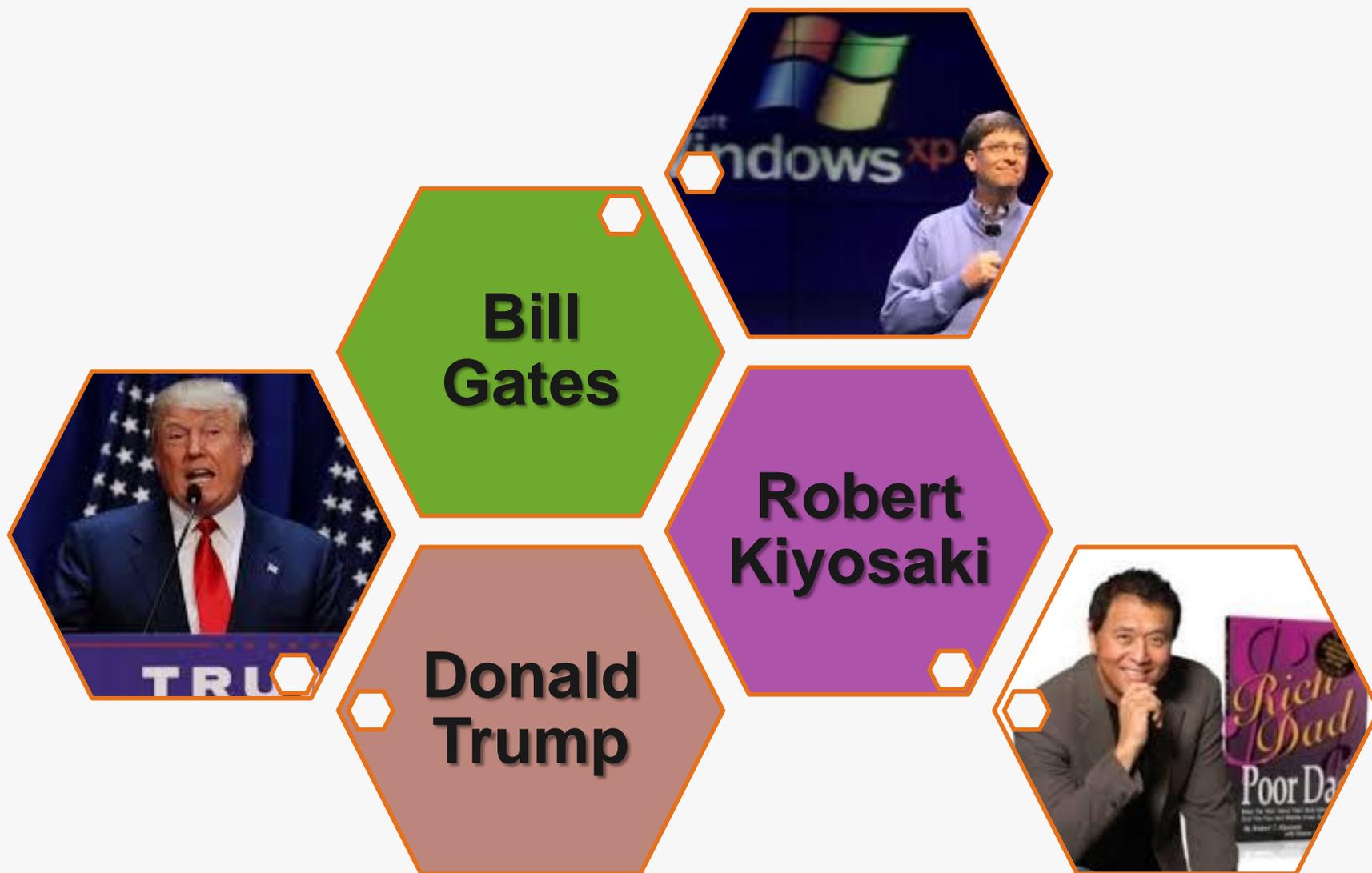
FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR

10^{ma} FORMULA:

Seguir o Modelar a los grandes triunfadores.



FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR



FORMULAS PARA SER UN BUEN EMPRENDEDOR

➤ ¡ÉXITO ASEGURADO!

➤ ¡SERAS UN GRAN TRIUNFADOR!

➤ ¡ LA RIQUEZA ESTARA CONTIGO!





**FASES Y ETAPAS PARA
FORMULAR Y EVALUAR UN
PROYECTO DE INVERSIÓN**

FORMULACIÓN DEL PROYECTO

FASES

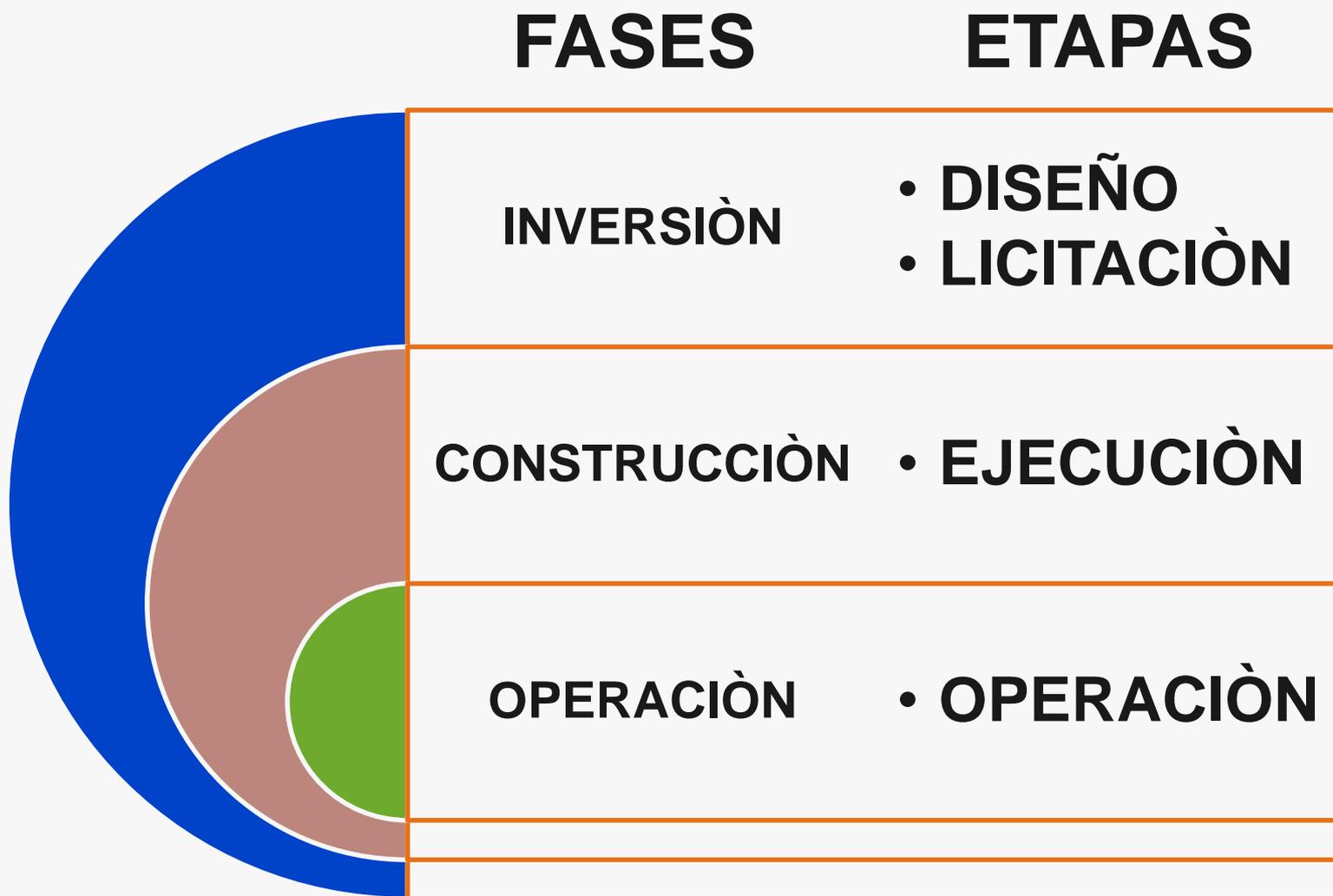
ETAPAS

PRE-INVERSIÓN

Decisiones

IDEAS	<ul style="list-style-type: none"> • SUEÑOS • OPORTUNIDADES
PERFIL	<ul style="list-style-type: none"> • INVESTIGACIÓN DE MERCADO
PRE.FACTIBILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • E. MERCADO • E. TECNOLOGÍA
FACTIBILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CALCULO MATEMÁTICO ▪ PUNTO DE EQUILIBRIO

EVALUACIÒN ECONÒMICA - FINANCIERA



¿CÓMO CREAR TÚ PROPIA EMPRESA SIN DINERO?



A LOS PARTICIPANTES

POR FAVOR SEÑALAR:

¿QUIÉNES HAN TENIDO
NEGOCIOS?



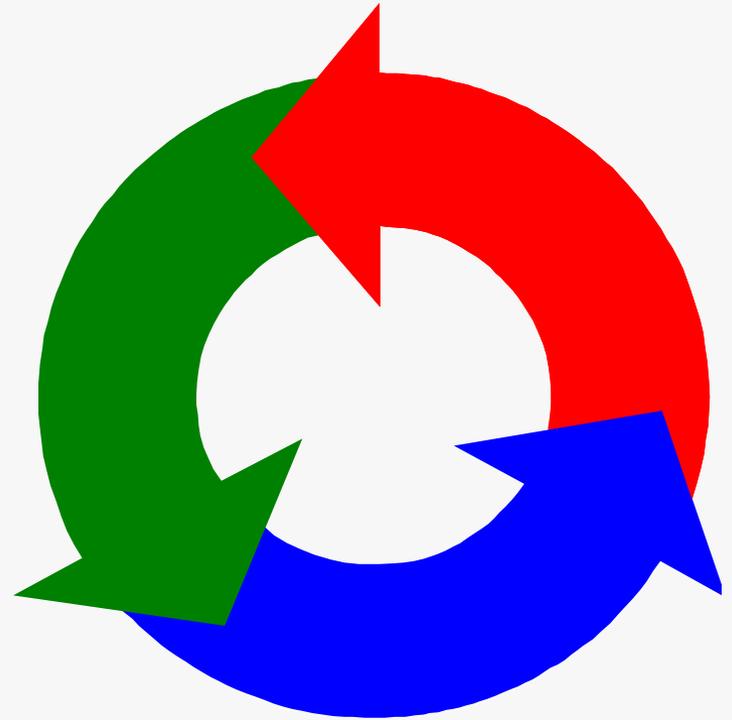
OBJETIVOS

Que el participante se motive para la creación de su propia empresa, independientemente de los recursos que posee y esté listo para aplicar los conocimientos adquiridos.



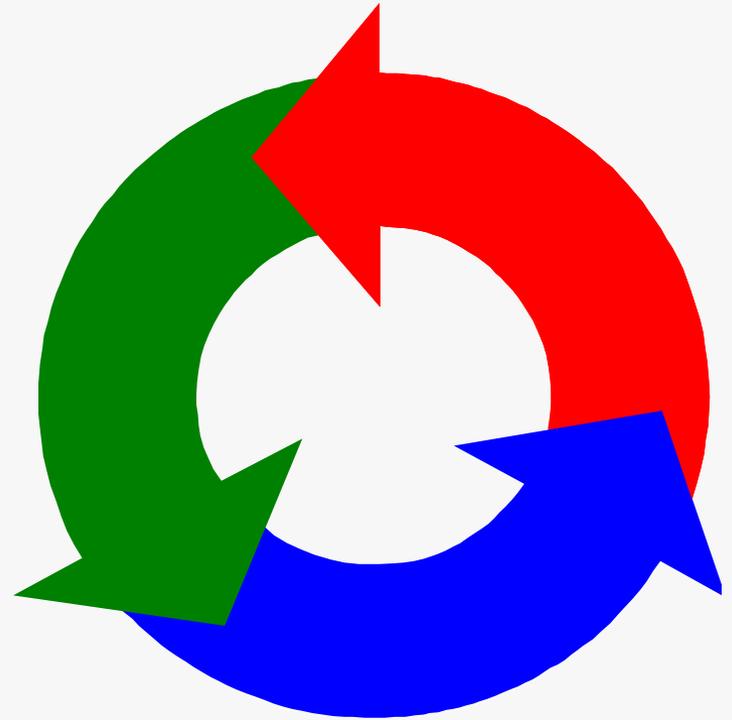
OBJETIVOS SECUNDARIOS

- **Dar a conocer la importancia de la empresa propia**
- **Conocer las causas por las que fracasan las empresas**
- **Incentivar la generación de nuevas ideas de negocios**



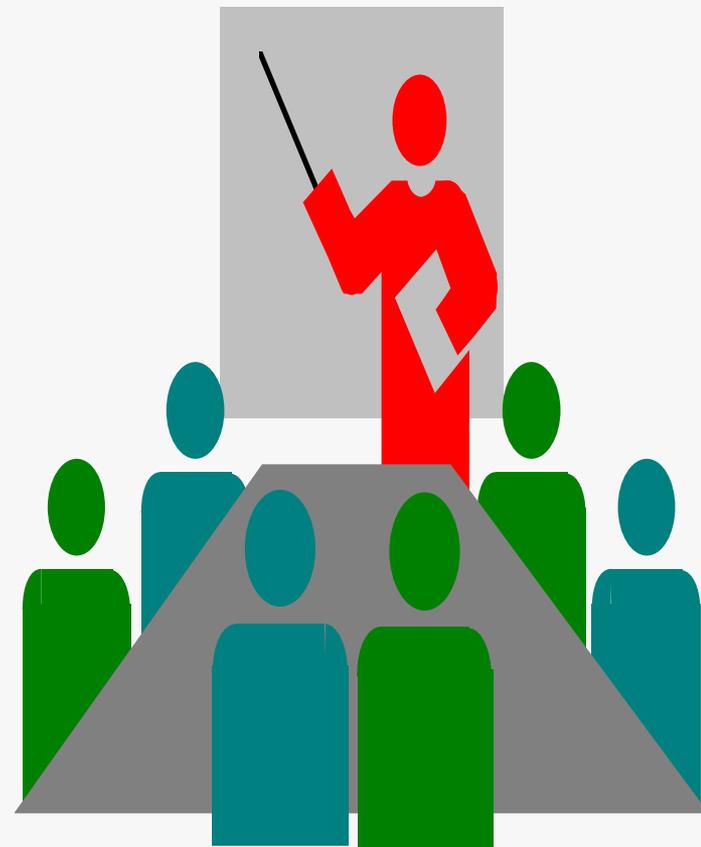
OBJETIVOS SECUNDARIOS

- **Conocer la importancia de un Plan de Negocios**
- **Analizar detenidamente las diferentes alternativas de financiamiento cuando no se tiene recursos**



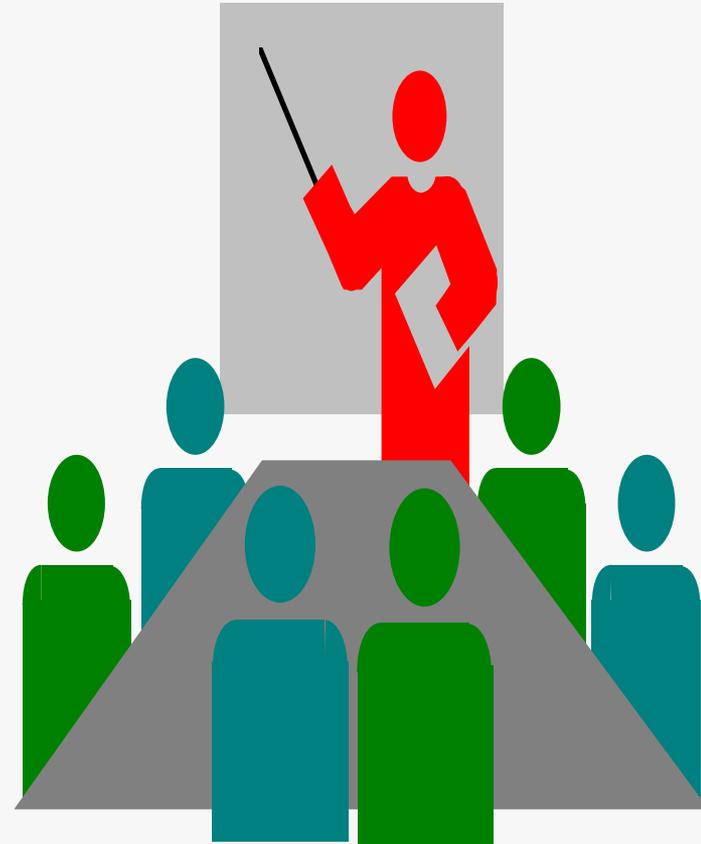
CONTENIDO

- **CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA PROPIA**
- **PROCESO DE CREAR SU PROPIA EMPRESA**
- **REALIZACIÓN DEL INVENTARIO PERSONAL**

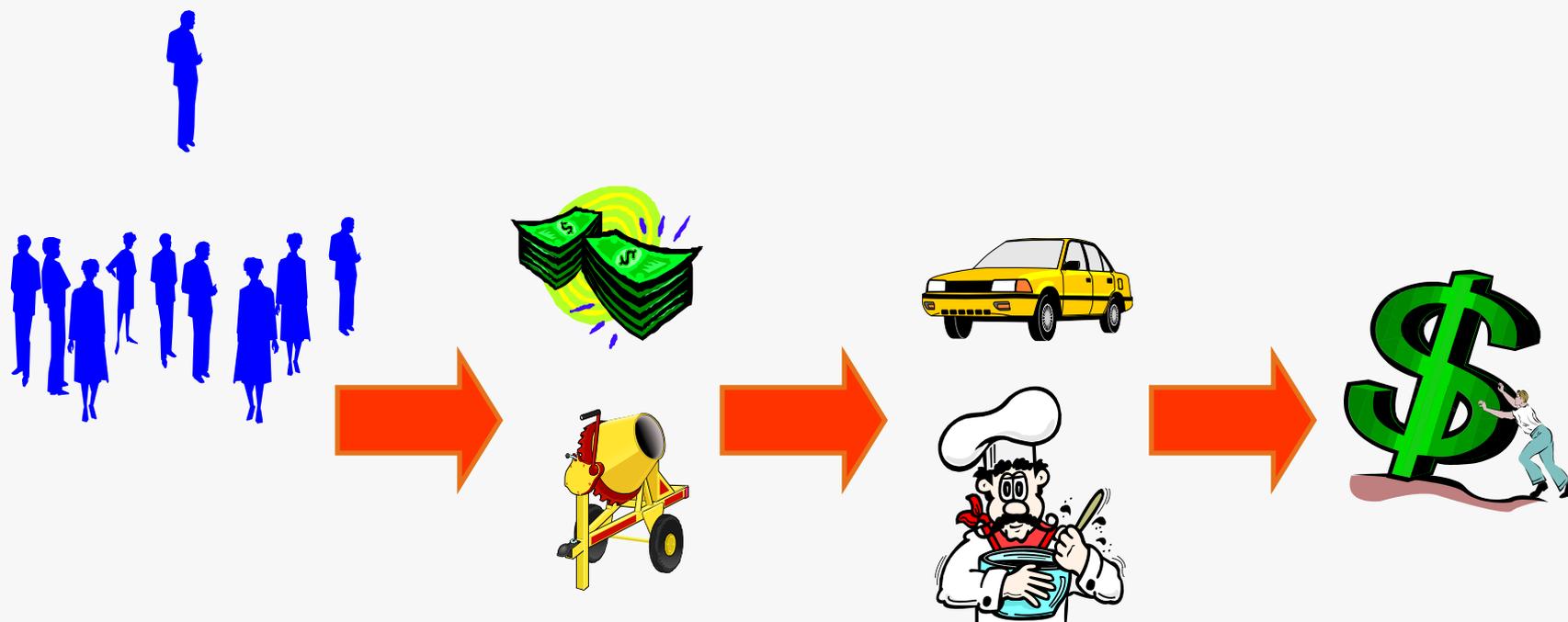


CONTENIDO

- **TÈCNICAS PARA GENERACIÓN DE IDEAS NUEVAS DE NEGOCIOS**
- **CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS**
- **15 TÈCNICAS PARA FINANCIAR NEGOCIOS CUANDO NO SE TIENE DINERO**



¿QUÉ ES UNA EMPRESA?



EMPRESA.- Es *una persona o conjunto de personas* que aportan sus capitales (dinero o especie) con el fin de producir un bien o servicio y obtener una utilidad económica o social.

CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA

- **No se dispone de mucho capital**
- **Concentración de actividades en una sola persona**
- **Gerencia con gran poder de decisión**
- **Contacto directo y personalizado al cliente**
- **Amenaza de alta competencia en el corto plazo**
- **Acción de decisiones rápidas**

CAUSAS DEL FRACASO DE ALGUNAS MICROEMPRESAS

- Falta de perseverancia
- Uso del dinero de la empresa para gastos familiares
- Falta de adecuadas estrategias de mercadeo
- Falta de control presupuestario
- No identificar una ventaja competitiva
- Mala calidad de los productos
- No estar preparado para la competencia
- Sociedades sin formalismos
- Costos fijos altos
- Mala localización

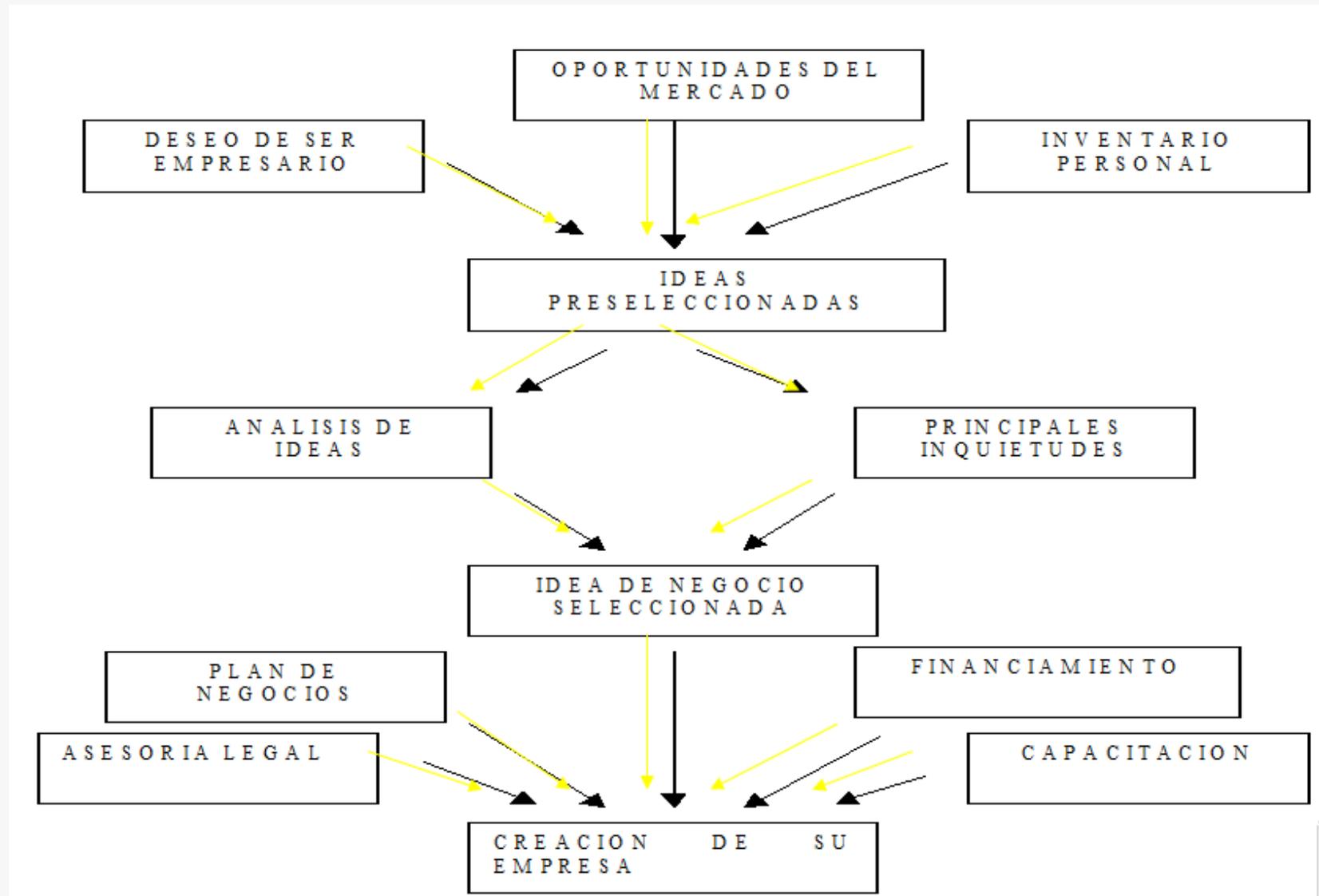


¿QUÈ SE NECESITA PARA CREAR UNA EMPRESA?

- **GENTE CON SUEÑOS**
- **UNA SERIE DE RECURSOS PERSONALES**
- **IDEAS DE NEGOCIOS**
- **PLAN DE NEGOCIO**
- **OBVIAMENTE.... DINERO**
- **Y EL MAS IMPORTANTE:**

!!! ACCIÓN !!!

PROCESO PARA CREAR UNA EMPRESA



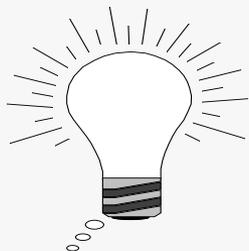
INVENTARIO PERSONAL

ASPECTOS	DESCRIPCIÓN	POSEO	ME FALTA POSEER	EN QUE TIEMPO
CONOCIMIENTOS FORMALES				
EXPERIENCIA Y ESPECIALIZACIÓN				
ACTIVIDADES QUE GUSTAN				
PERSONAL DE APOYO				
RECURSOS FISICOS				
RECURSOS FINANCIEROS				
CONTACTOS PERSONALES				

TÈCNICAS PARA LA GENERACIÓN DE IDEAS



- **Brainstorming o lluvia de ideas**



- **Modificar la realidad**



- **Negocios complementarios**

PRINCIPALES INQUIETUDES SOBRE LA IDEA

- YA HAY MUCHAS EMPRESAS DE ESO !!!
- NO TIENES EXPERIENCIA!!!
- NO TENEMOS DINERO!!!
- NADIE TE VA A COMPRAR ESO !!!
- CUESTA MUCHO!!!
- EN QUE TIEMPO VAS A PODER ATENDER EL NEGOCIO!!!
- ETC.

PLAN DE NEGOCIO

(Con dinero o sin dinero, es requisito indispensable)

- **Descripción de operaciones**
- **Principales inquietudes**
- **Aspectos legales**
- **Investigación de Mercados**
- **Plan de Producción**
- **Plan de Marketing**
- **Plan Financiero**
- **Resolución de las principales inquietudes**
- **Evaluación del Negocio**

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

SEGMENTACIÓN DE MERCADO Y NICHOS DE MERCADO

- GEOGRÁFICAS
- DEMOGRÁFICAS
- PSICOGRÁFICAS

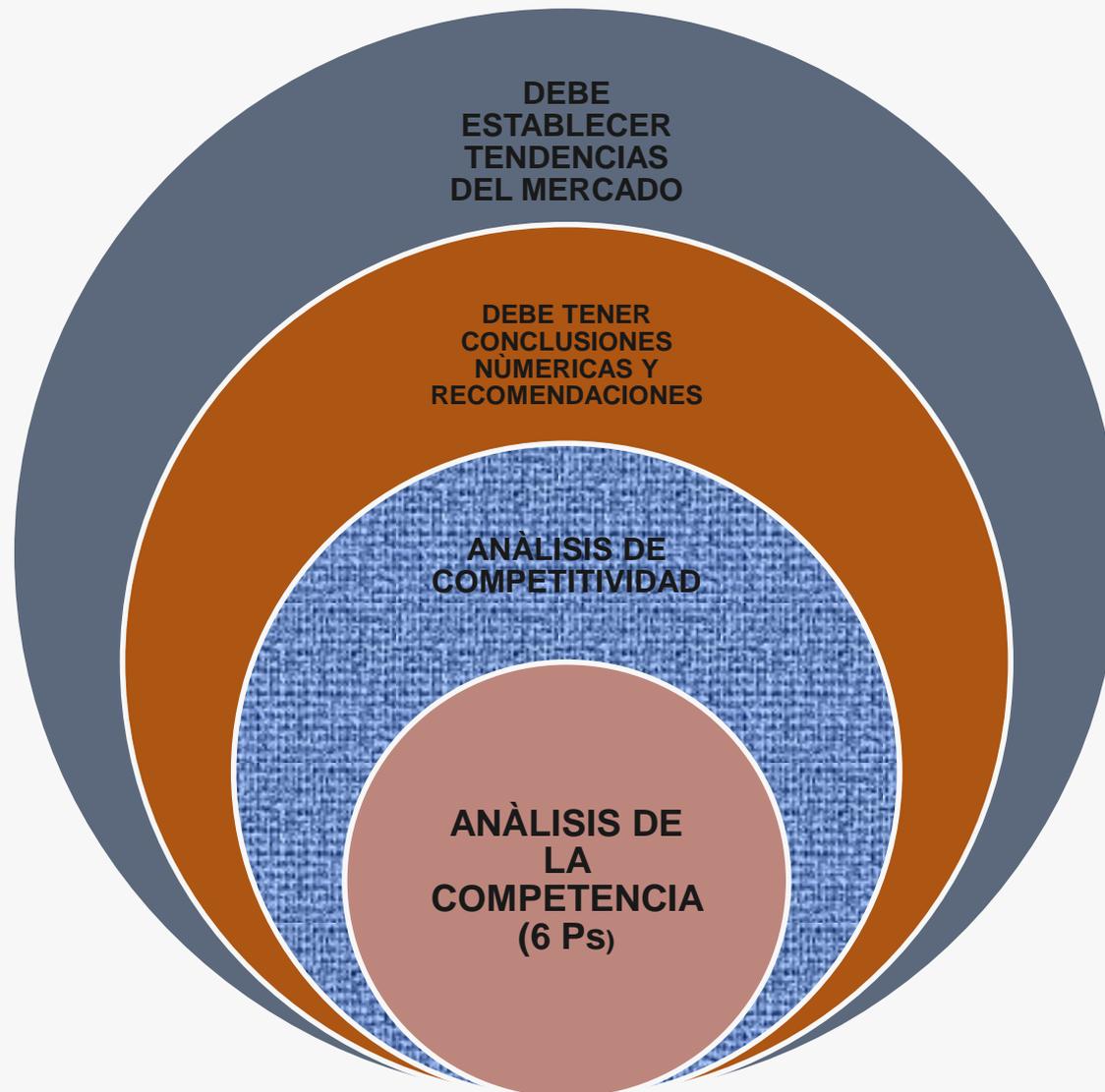
ANÁLISIS DE MERCADO

- CLIENTES
- COMPETENCIA
- PROVEEDORES
- COMPETENCIA POTENCIAL
- PRODUCTOS SUSTITUTOS

ANÁLISIS INTERNO (FODA) DE LAS 6 Ps

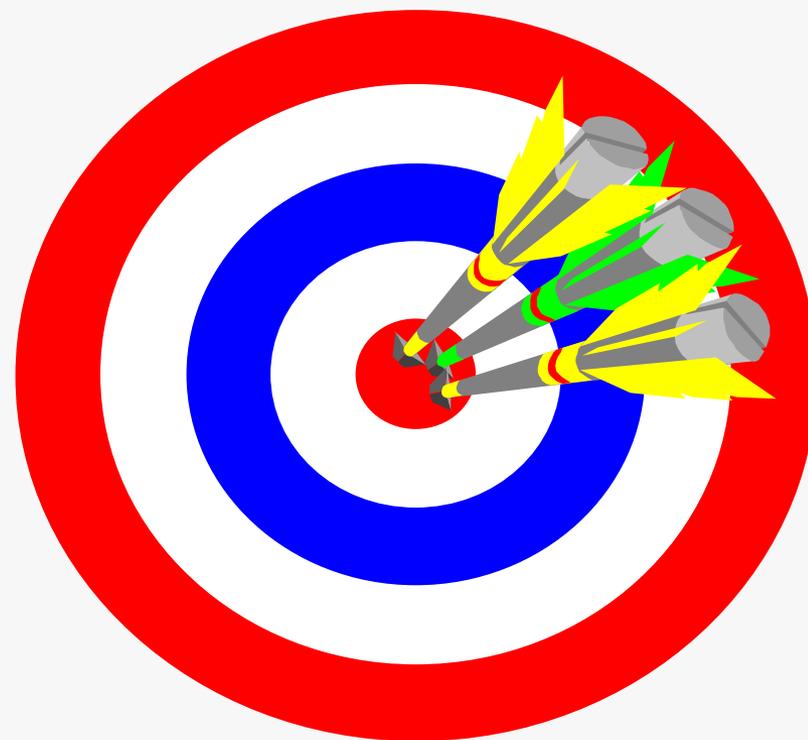
- PRODUCTO
- PRECIO
- PLAZA
- PROMOCIÓN
- PERSONAL
- POSICIONAMIENTO

INVESTIGACIÓN DE MERCADO



PLAN DE MARKETING

- ¿POR QUÈ UN CLIENTE ME COMPRARA A MI?
- ¿QUÈ SE DEBE HACER PARA GANAR CLIENTES?
- OBJETIVOS
- ESTRATEGIAS
 - (Para cada una de las 6 P's)
- PLAN DE ACCIÒN:
 - Qué se va a hacer?
 - Quién lo va a hacer?
 - Cómo lo va a hacer?
 - En qué tiempo lo va a hacer?
 - Cuánto cuenta hacerlo?



PLAN FINANCIERO (FLUJO DE FONDOS)

Presupuesto de Ventas

+ Presupuesto de Costos

+ Presupuesto de Gastos

Total: Inversión en Capital de Trabajo

+ Inversión en Activos (Terreno, Invernaderos, Local, Maquinaria, Equipos, etc..)

+ Inversión en Gastos Pre-operacionales

TOTAL DE INVERSION PARA INSTALAR EL NEGOCIO

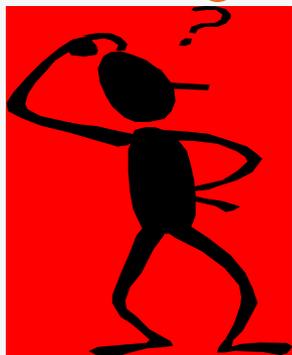
**EVALUACIÓN FINANCIERA:
¿CONVIENE O NO EL NEGOCIO?**



RECIEN AHORA SABES CUANTO NECESITAS PARA PONER UN NEGOCIO

SUENA BONITO, PERO...

**!!! NO TENGO
DINERO !!!**



FORMAS DE FINANCIAR EMPRESAS

CUANDO NO SE TIENE DINERO

- **Estas 15 técnicas fueron probadas con 120 empresarios ecuatorianos que cuentan como arrancaron su empresa y no tenían el capital inicial.**
- **Su testimonio es la mejor prueba de que es factible.**
- **Las historias completas se encuentran en el libro “Guía para crear una empresa sin dinero”**

FORMAS DE FINANCIAR EMPRESAS **CUANDO NO SE TIENE DINERO**

- **Recursos Propios**
- **Recursos de Familiares**
- **Recursos de Amigos**
- **Venta de Activos Improductivos**
- **Venta de conocimientos**
- **Canje con publicidad**
- **Anticipo de Clientes**
- **Crédito de Proveedores**

FORMAS DE FINANCIAR EMPRESAS **CUANDO NO SE TIENE DINERO**

- **Sistemas multinivel**
- **Alianzas con otras empresas**
- **Sociedades en Acciones**
- **Inversionistas Temporales**
- **Recursos comunitarios**
- **Organizaciones sin fines de lucro**
- **Avance de tarjeta de crédito**

FORMAS DE FINANCIAR EMPRESAS **CUANDO NO SE TIENE DINERO**

- **Haga una mezcla de todos los métodos**
- **Sustente objetivamente su Plan de Negocios**
- **Si el negocio es potencialmente rentable, habrá muchos interesados en ayudarlo**
- **Sea sincero y objetivo**

Y SI TODO ESTO FALLA....

**ALLI RECIEN ACUDA AL BANCO O
INSTITUCIÓN FINANCIERA DE SU
PREFERENCIA...**



**POR NINGUN MOTIVO Y BAJO NINGUNA
CIRCUNSTANCIA, ACUDA AL CHULCO.**

**SI LO HACE, ESTA BENDITAMENTE
CONDENADO AL FRACASO**

**NINGÚN NEGOCIO AGUANTA UN INTERES
TAN ALTO**

!!! NO HIPOTEQUE SU FUTURO !!!

EN POCAS PALABRAS, NO SEA....

ASPECTOS PARA NO OLVIDARSE

- **Asesoría legal**
- **Asesoría tributaria**
- **Asesoría contable**
- **Capacitación en ventas y técnicas de negociación**
- **Capacitación en Atención a Clientes**
- **Observar siempre a la Competencia**
- **Mantener siempre una política de ahorro de gastos y costos**

**¿ TE ANIMAS A PONER
TODO ESTO EN
PRACTICA ?**



**¡¡¡ SOLAMENTE LAS
PERSONAS CON ESPÍRITU
EMPREENDEDOR LO PUEDEN HACER !!!**



ES DECIR....

SOLO LOS TRIUNFADORES !!!

**¿ ERES UNA PERSONA
TRIUNFADORA?**

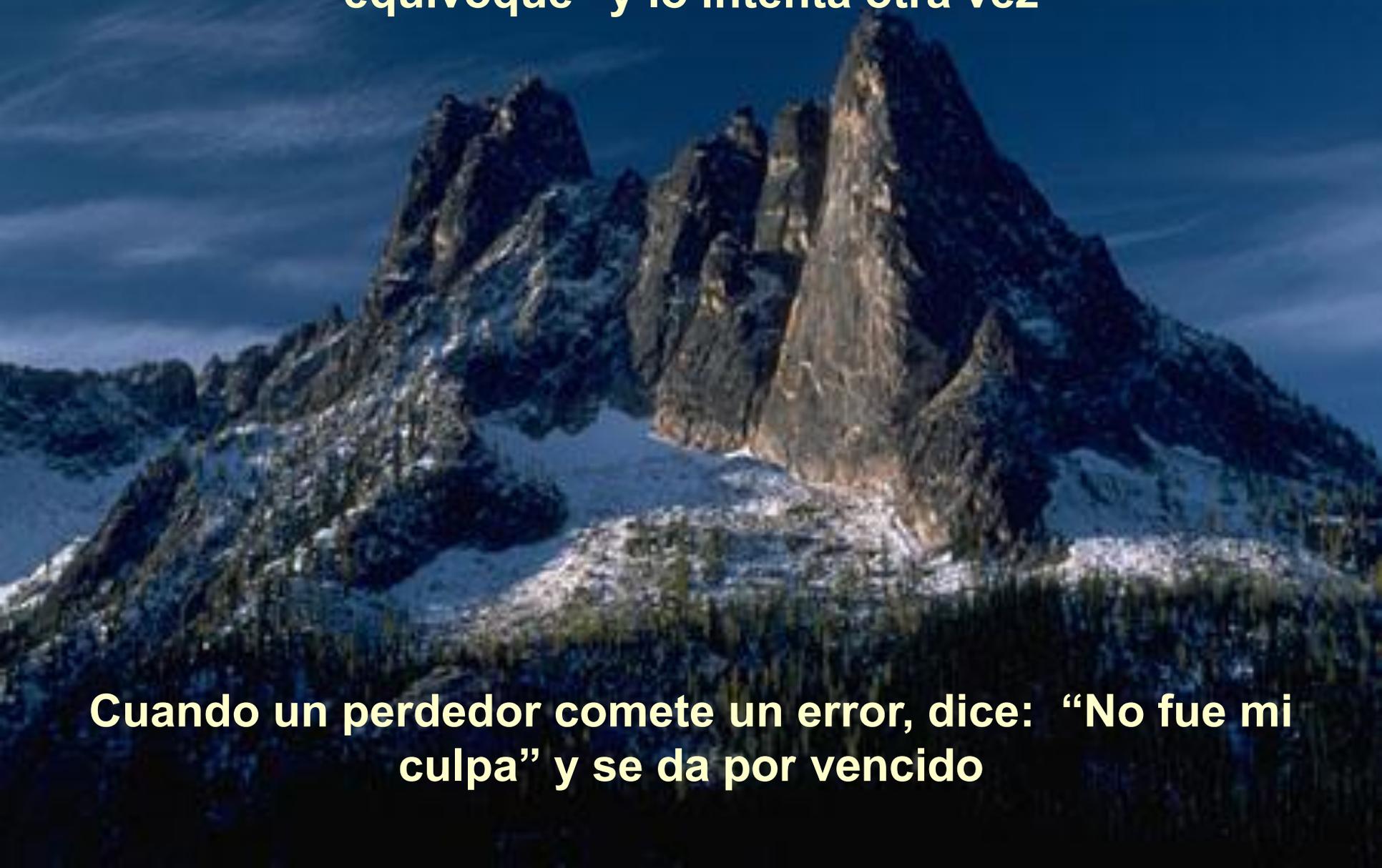
**¿ QUIERES QUE TE LO
DEMUESTRE ?**

¿USTEDES DE QUE LADO ESTAN?

**DE LOS POCOS ESCOGIDOS QUE
TIENEN ESPÍRITU GANADOR Y
DESEAN CAMBIAR SU SITUACIÓN O
DE LA GRAN MAYORÍA CON
ESPÍRITU PERDEDOR, QUE
SE CONFORMA CON LO QUE TIENE**

Cuando un GANADOR comete un error dice “Yo me equivoqué” y lo intenta otra vez

Cuando un perdedor comete un error, dice: “No fue mi culpa” y se da por vencido



Un **GANADOR** trabaja más fuerte que los perdedores y tiene más tiempo para las tareas importantes

Un perdedor siempre está “muy ocupado” para hacer más allá de lo necesario

Un GANADOR piensa “¿Qué puedo hacer yo para resolver este problema?” y lo supera

Un perdedor piensa “¿Qué pueden hacer el resto para resolver este problema?”

**Un GANADOR lucha, se esfuerza, se compromete y
hace que las cosas sucedan**

**Un perdedor vive preocupado y quejándose,
hace promesas y nunca termina lo que empieza**

Un GANADOR se rodea de gente ganadora y siempre busca superarse. Sabe destacarse.

Un perdedor se rodea de gente perdedora y vive siempre en la mediocridad. Es uno más del montón.

**Un GANADOR observará que los espinos tienen rosas,
detecta oportunidades**



**Un perdedor simplemente verá que las rosas tienen espinos,
crea problemas**

Un GANADOR se siente responsable por algo más que su trabajo solamente, da un paso adicional, asiste a seminarios para conocer más y lo pone en práctica

Un perdedor no colabora, siempre anda en busca de culpables, asiste a numerosos seminarios por curriculum y NUNCA los pone en práctica

NUESTRA REGLA DE ORO:

**SI UNA PERSONA NO ES CAPAZ DE
HACER DINERO, CUANDO NO LO TIENE,
TAMPOCO LO VA PODER HACER,
CUANDO LO TENGA.**



**Y TU..., ¿CREES AHORA QUE LA FALTA DE DINERO ES
UNA LIMITANTE?**

**VAMOS... ANIMATE,
!!! DA EL GRAN SALTO !!!**

**GOLPEA PUERTAS,
ATREVETE DESDE HOY,
PLANIFICA TU FUTURO,**

Y POR FAVOR,

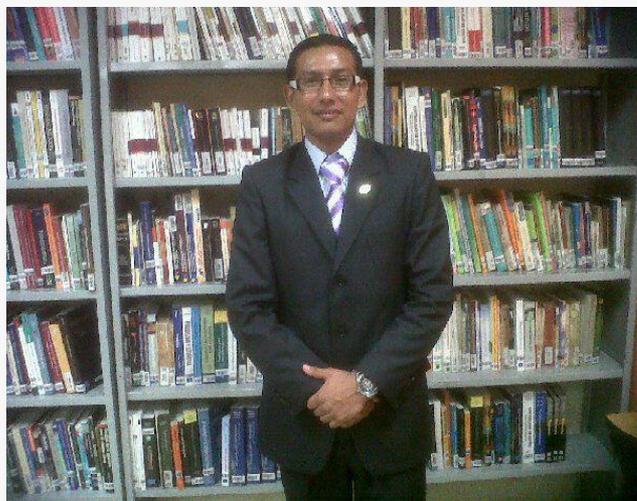
!!! ACTUA !!!

**PON TODO ESTO EN
PRACTICA**

**¡SIGUE ADELANTE!
CONSIGUE LOS
FONDOS QUE
NECESITAS, PARECE
IMPOSIBLE, PERO
COMO YA LO DICEN
POR AHÍ...**

¡¡SI SE PUEDE!!!







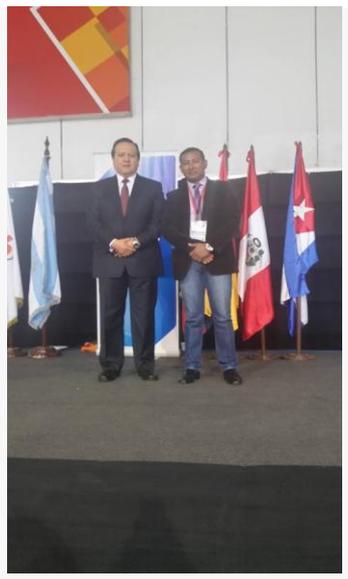












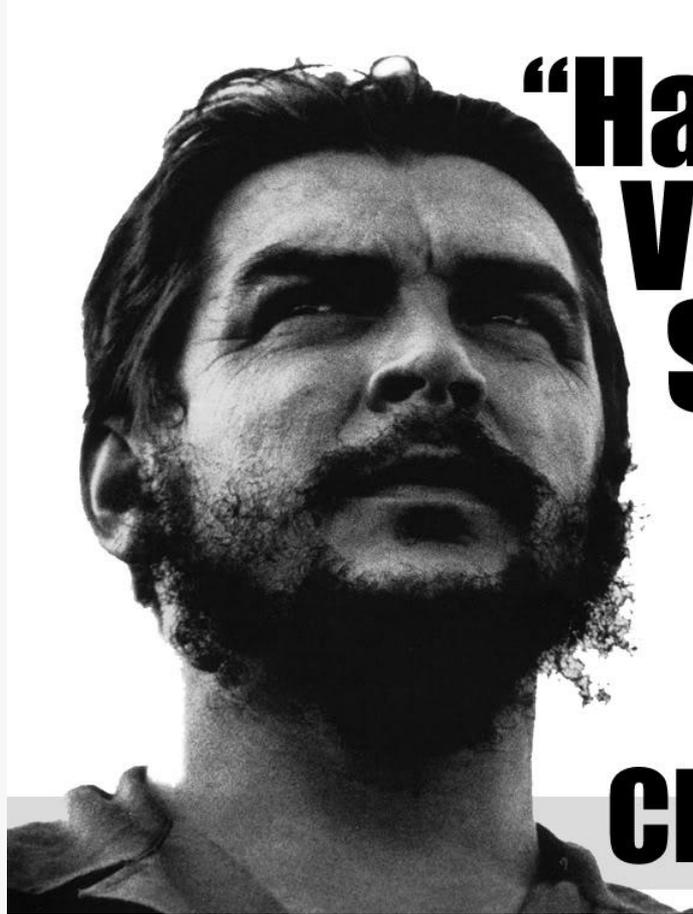


Instituto Superior
Tecnológico Bolivariano
de Tecnología





Instituto Superior
Tecnológico Bolivariano
de Tecnología



**“Hasta La
Victoria
Siempre!”**

Che Guevara

