



LAS 7 CLAVES DE ÉXITO PARA LOS NUEVOS NEGOCIOS: EMPRENDIMIENTOS

César Álvarez Falcón

4 Septiembre 2013



7 CLAVES PARA EL ÉXITO EN NUEVOS NEGOCIOS

Introducción

- Un buen conocimiento del entorno global
- Identificación de las oportunidades
- Conocimiento del mercado y los riesgos
- Estructura un buen Plan de Negocios
- El liderazgo y equipo emprendedor
- Acceso al financiamiento
- Desarrollo de las competencias

¿ QUÉ SON LOS EMPRENDIMIENTOS ?

Emprendimiento es la capacidad para identificar y coordinar los recursos productivos al servicio de una visión, idea, ambición o innovación con el fin de materializar un negocio.

El emprendimiento contribuye de un modo tangible al bienestar y riqueza de las personas, familias, empresas y de la sociedad en general. Algunas consecuencias constructivas que genera la actividad emprendedora son: competencia, diversificación, selección, cooperación, transformación, evolución, imitación y realización.

En resumen genera riqueza.

1° CLAVE : UN BUEN CONOCIMIENTO DEL ENTORNO GLOBAL:

EL PERÚ EN EL ENTORNO MUNDIAL 2013

- EEUU 2.0%
- Europa 0.6%
- China 7.5%
- India 5.0%

- A. Latina 3.9%
- Perú 5.3%

Gráfico N° 4:
Producto Bruto Interno del Perú: 1990-2012
(Variación % Anual)

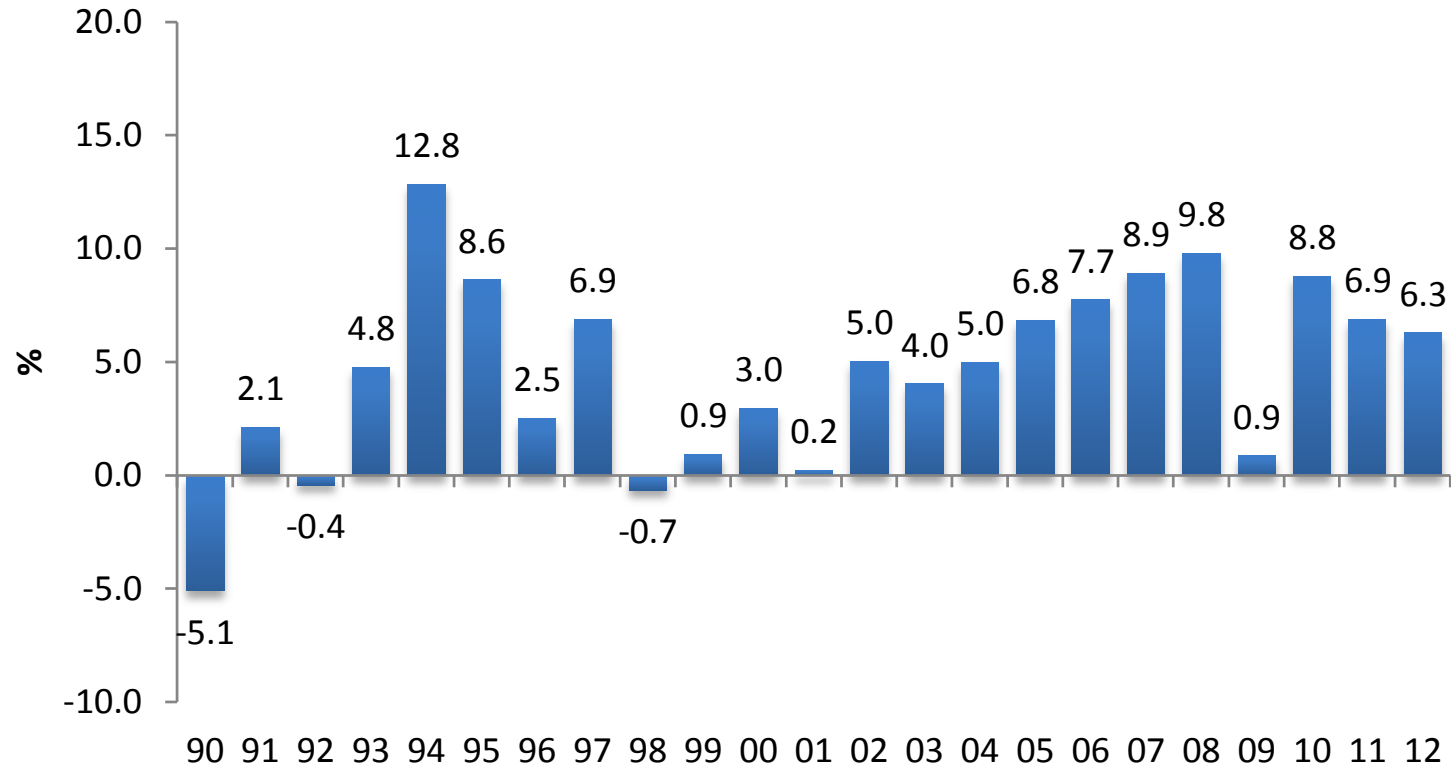


Gráfico N° 6:
Producto Bruto Interno del Perú: 1970-2012
(Variación % Anual)

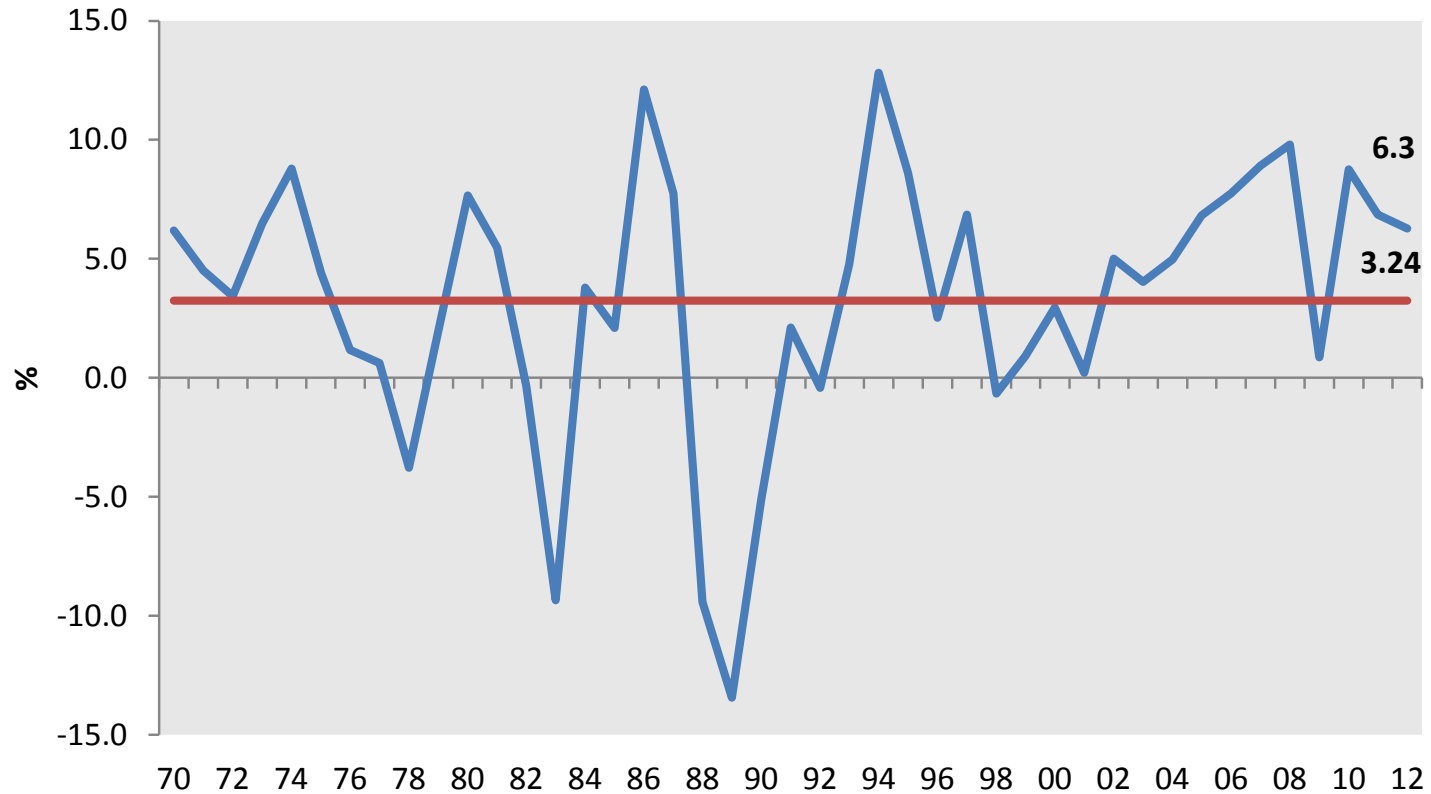


Gráfico N° 13:
Comparativo del PBI por Sectores Productivos del Perú: 2011 y 2012
(Variaciones Porcentuales)

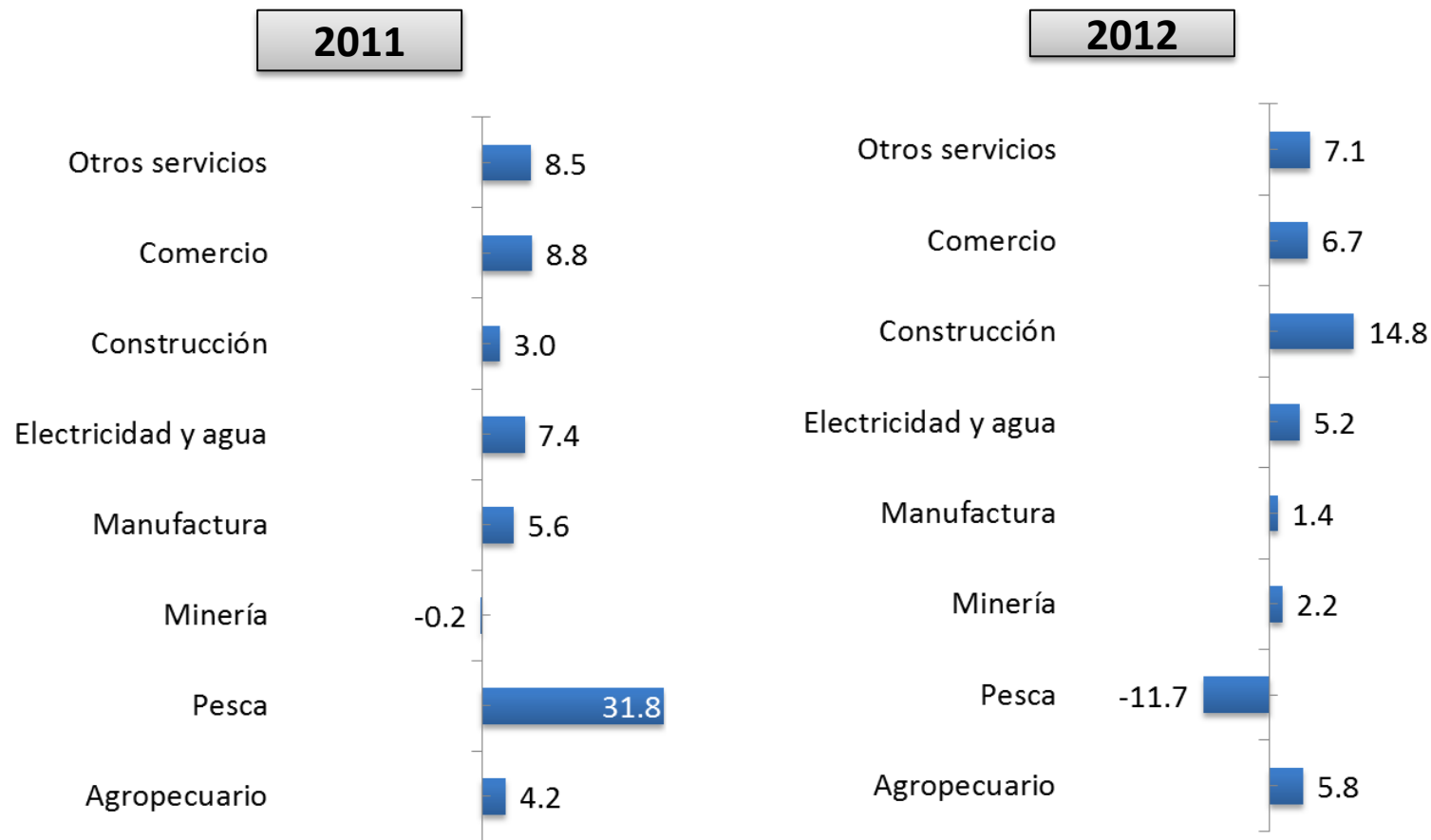


Gráfico N° 5:
Demanda Interna: 1990-2009
(Variación Porcentual Real)

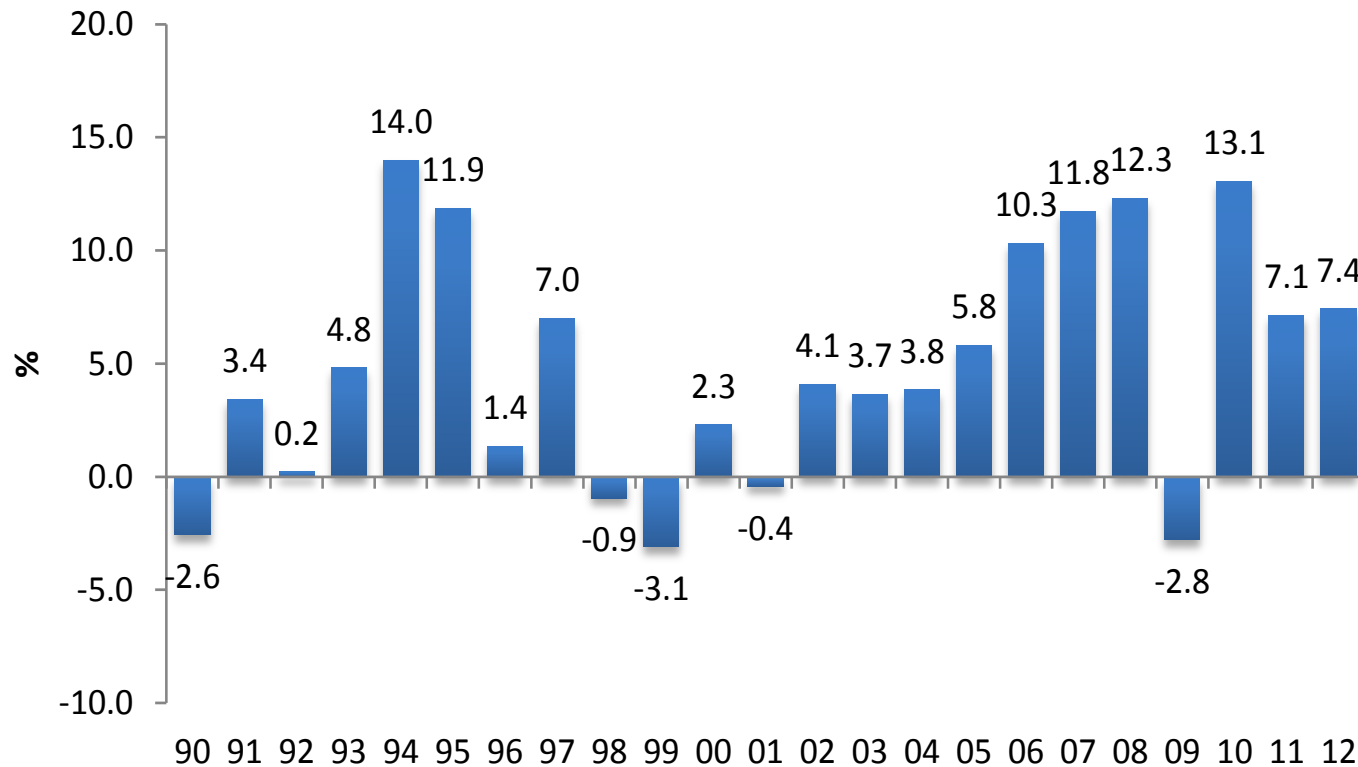
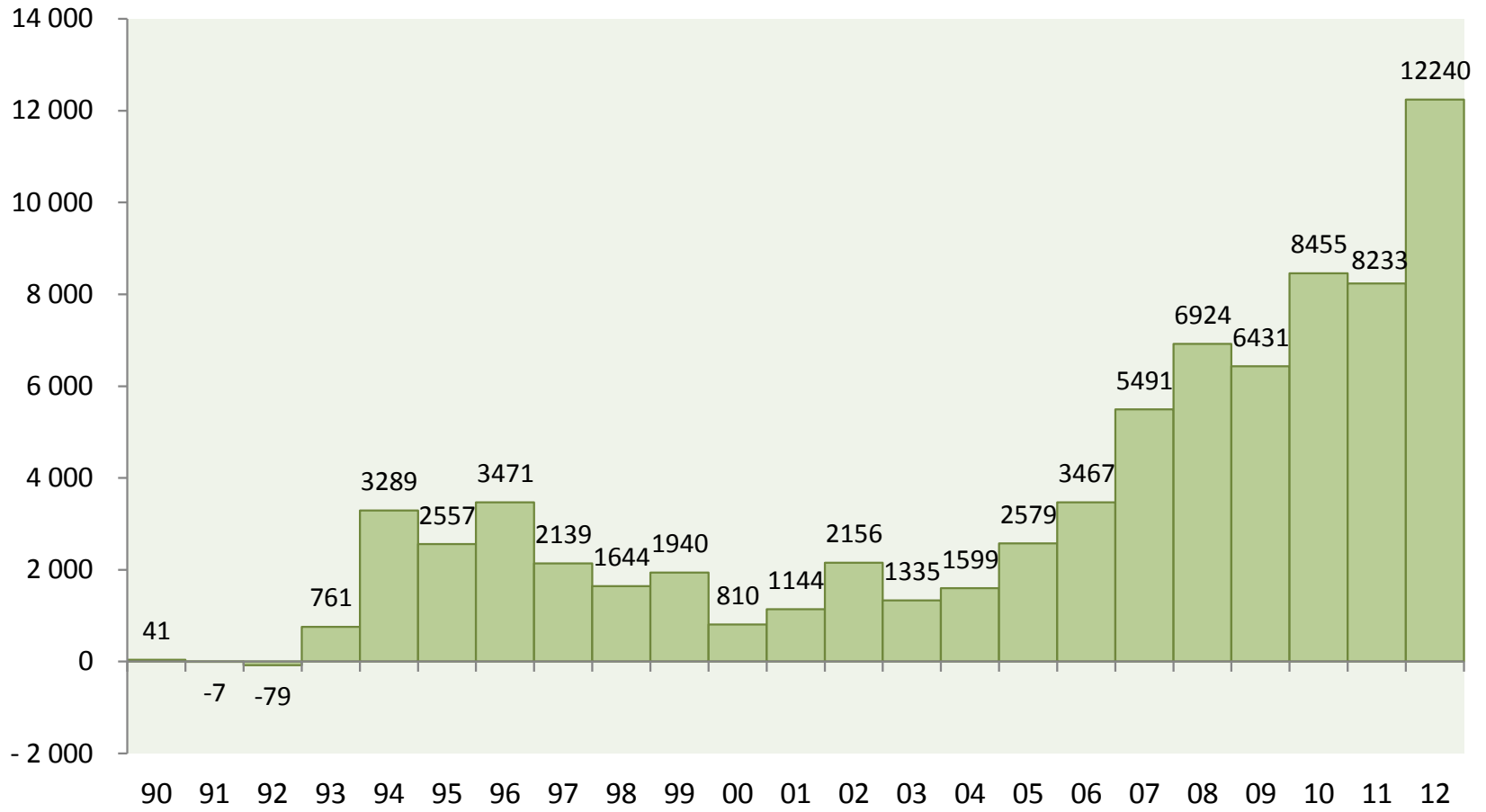


Gráfico N° 11:
Inversión Extranjera Directa en el Perú
 (Millones de Dólares)



Fuente: Elaboración en base a los cuadros históricos del BCRP.

Gráfico N°8:
PBI Per cápita Peruano: 1990-2012
(US\$)

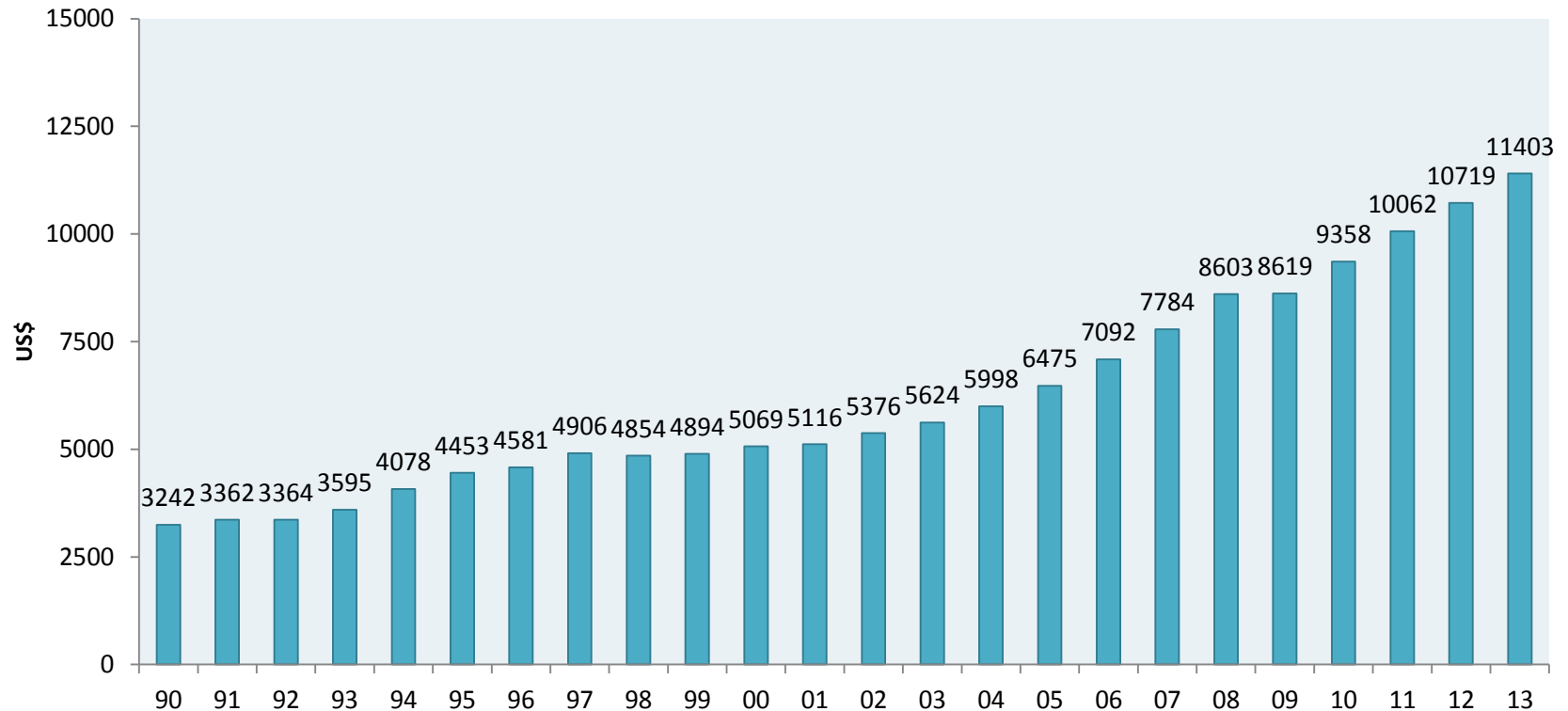


Gráfico N° 7:
Evolución del índice del PBI Per cápita en el Perú: 1950-2010
 (US\$ constantes del 2005)

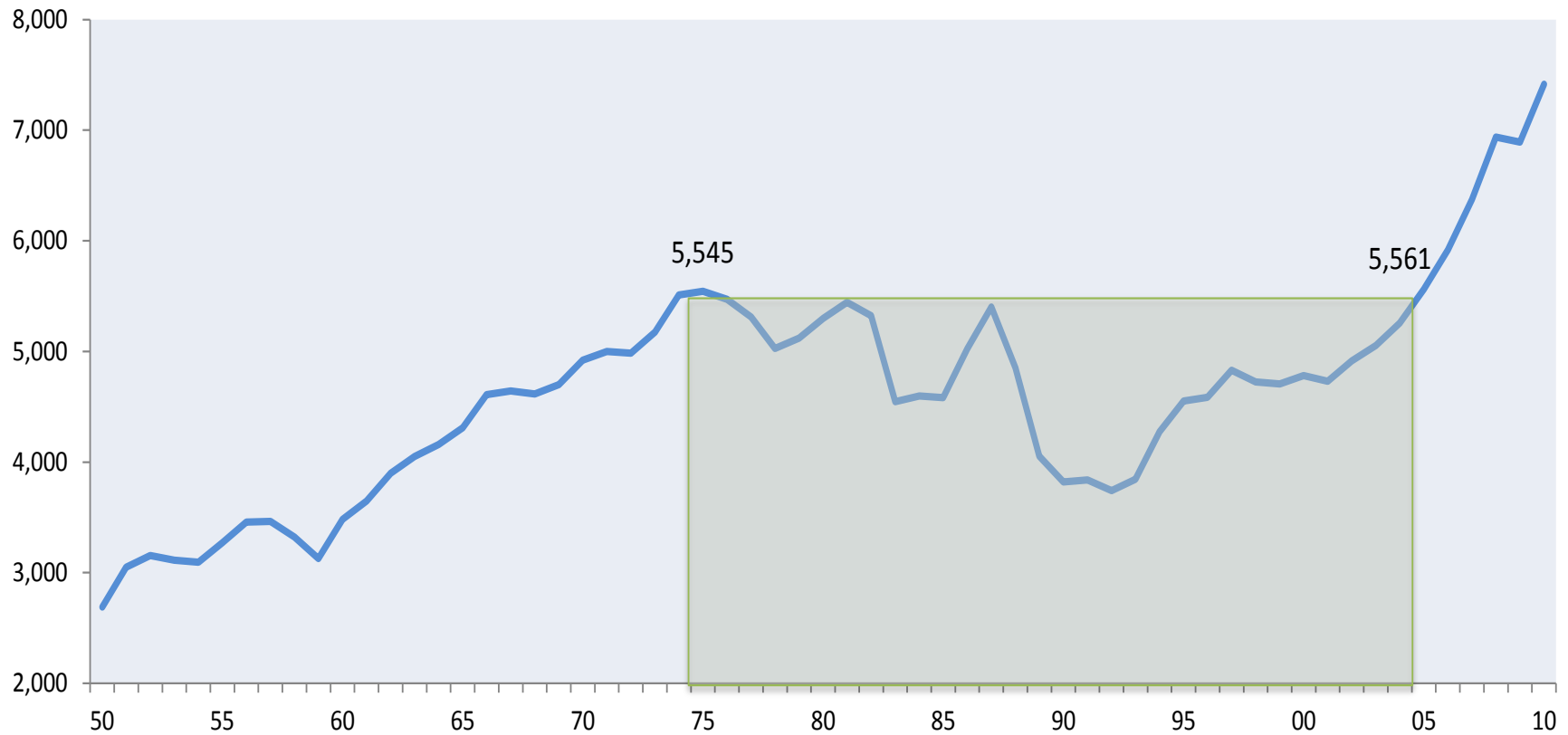
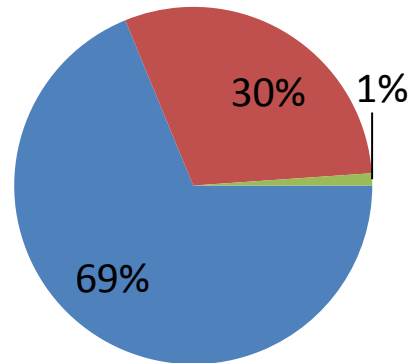
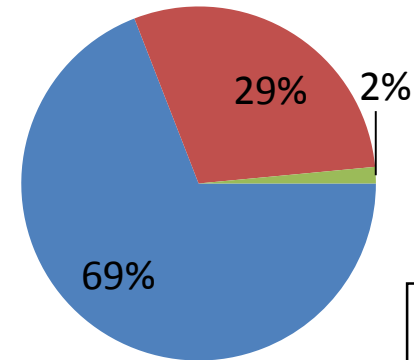


Gráfico N° 14:
**Exportaciones FOB Tradicionales y No Tradicionales del Perú:
 1990, 2000, 2006 y 2012 (En porcentajes)**

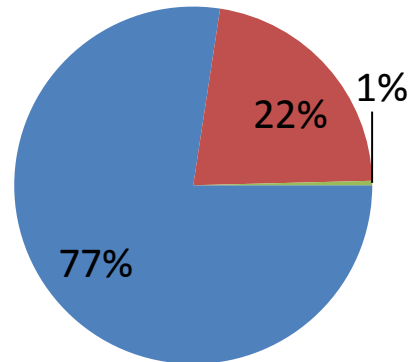
1990



2000



2006



2012

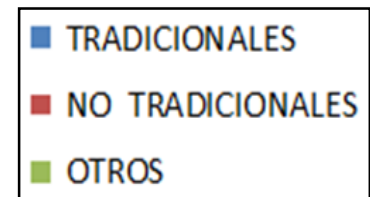
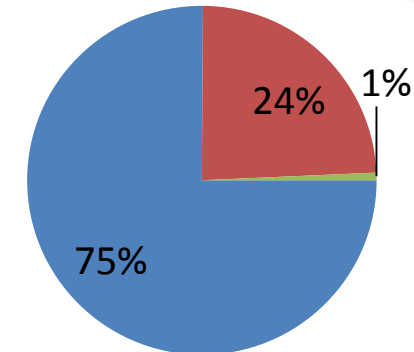


Gráfico N° 15:

PBI del Perú vs. Cotización del Precio del Cobre: 1990-2012

(Variación % Anual)

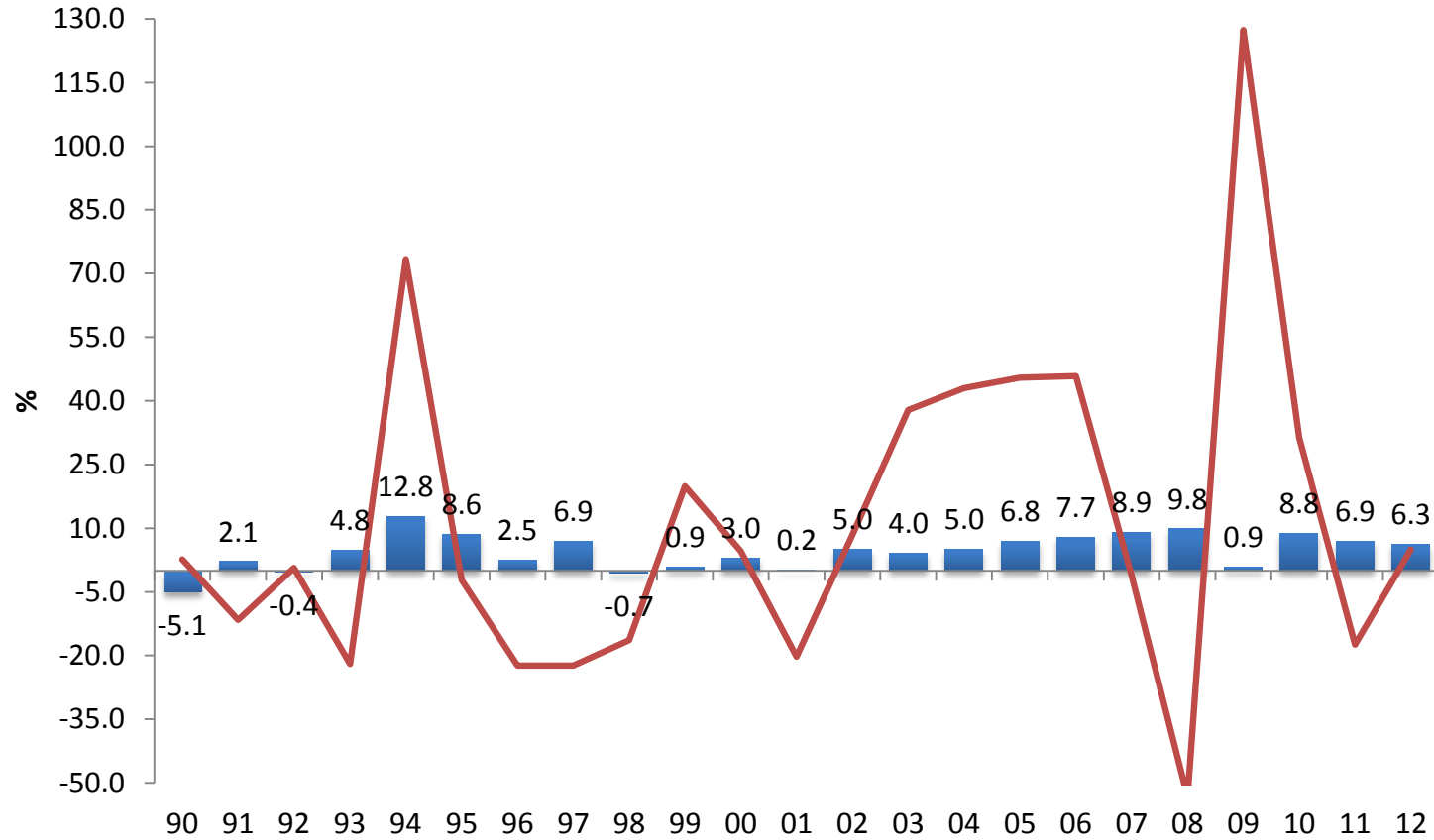


Gráfico N° 12:
Perú y China, PBI Per cápita: 1990-2012
(US\$)

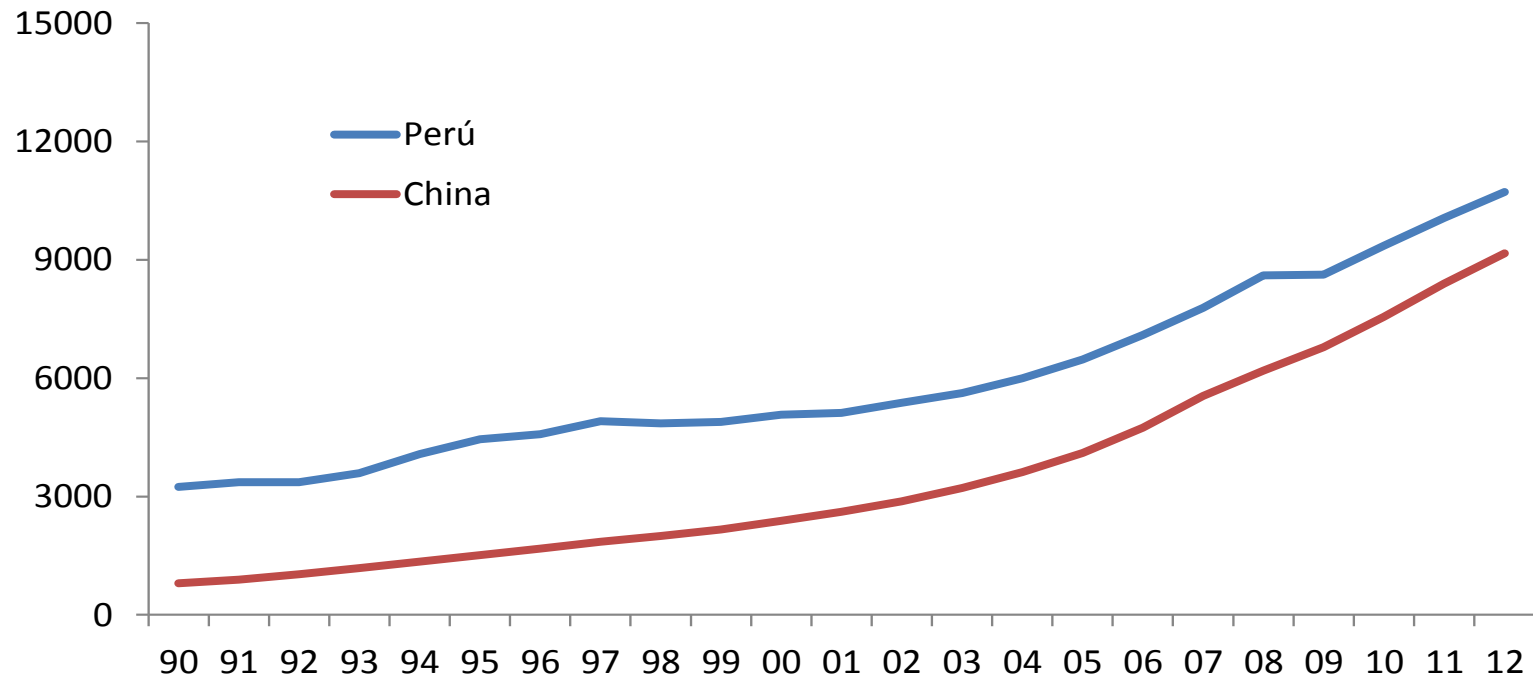
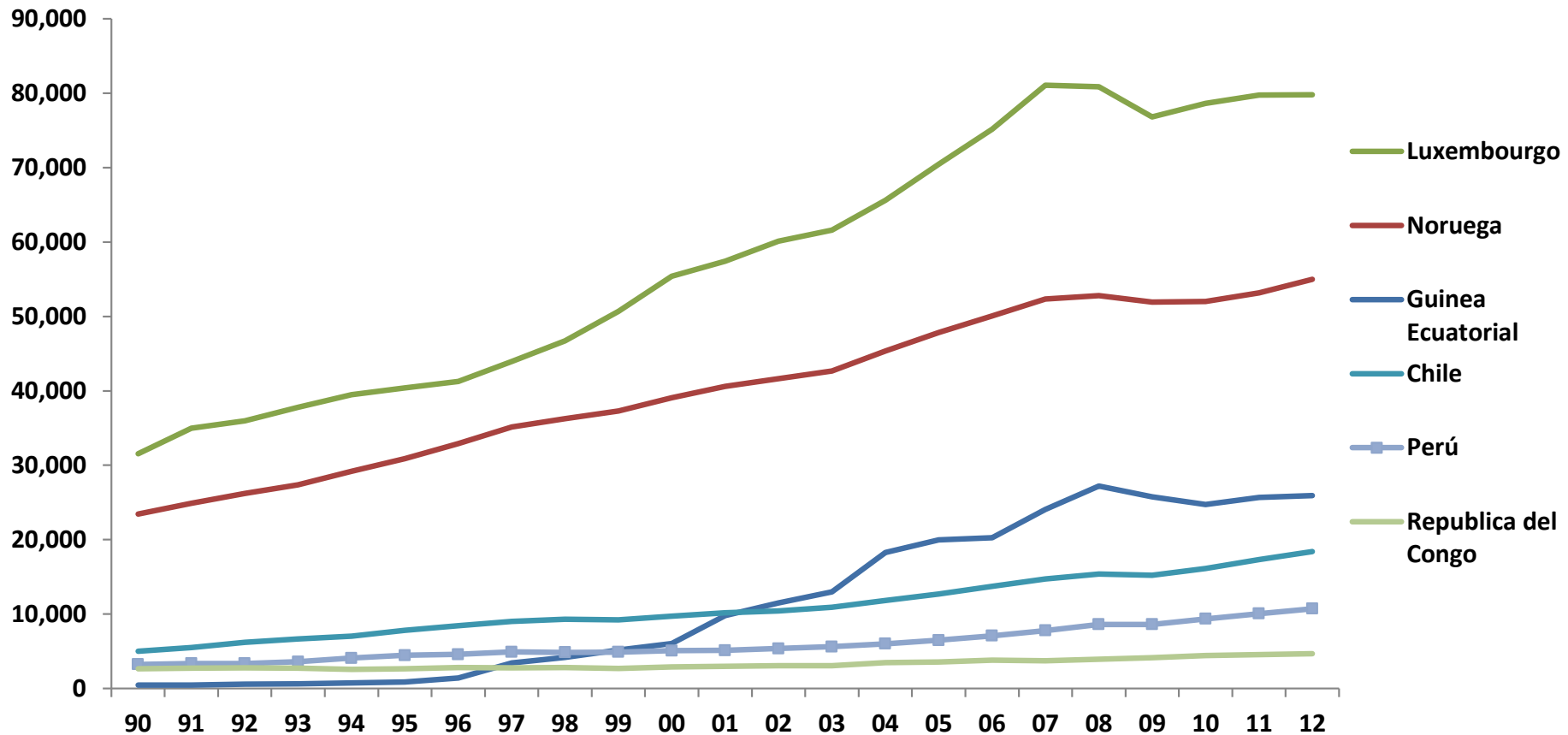


Gráfico N° 1:
**PBI Per cápita de países desarrollados y subdesarrollados:
1990 – 2012**



2° LA IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES

- El análisis de los mercados en un país abierto al mundo
- El análisis de los productos
- El análisis de las brechas y los tratados de libre comercio
- Oportunidades comerciales

3° CONOCIMIENTO DEL MERCADO Y LOS RIESGOS

- El análisis a profundidad del mercado
- El análisis de los productos
- El análisis de los riesgos involucrados: Cultura, tipo de cambio, prácticas comerciales y otros.

4° ESTRUCTURA DE UN BUEN PLAN DE NEGOCIOS

- La simplicidad y la potencia
- La coherencia
- La viabilidad

5° EL LIDERAZGO Y EL EQUIPO EMPRENDEDOR

- La visión del líder del emprendimiento
- El espíritu empresarial
- El compromiso del equipo
- La satisfacción de expectativas.
- El sobrepasamiento de las metas

6° EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO

- El mercado financiero y el financiamiento a la exportación
- Decisiones sobre la base de los costos: fijos, variables, logísticos.
- Inversión y financiamiento.
- El flujo de caja.
- La gestión financiera: generación de valor y generación de liquidez.

7° EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS

- Técnicas de Investigación del mercado internacional
- Técnicas de marketing y ventas
- Técnicas de negociación y contratos
- Técnicas de la gestión financiera
- Manejo de negocios familiares
- Herramientas para la internacionalización y la competitividad
- Hacer negocios en la era digital

A manera de conclusiones...

- En el campo de los productos nativos con propiedades nutritivas y medicinales se presentan experiencias como las de la maca y la uña de gato y otros similares.
- Existe un potencial de exportación de alimentos a China y a los EEUU.
- Existe un gran potencial en los productos del agro y biocomercio en general.
- La producción textil peruana de la micro y pequeña industria confeccionista.
- La exportación de los granos andinos, en especial la quinua que en el primer semestre de éste año generó US\$ 20 millones

...A manera de conclusiones

- Existen actualmente oportunidades de exportación de frutas peruanas a la China y el Brasil. Las frutas frescas tienen un gran potencial en una diversidad de mercados.
- Existen tendencias crecientes sobre la exportación de artesanías
- El Perú está en camino a constituirse en líder mundial de productos orgánicos para la exportación.
- Existen 19 acuerdos comerciales vigentes a los que sumarán con la de otros países como Rusia, India, Indonesia, Turquía e Israel para beneficiar a los sectores: agroindustrial, pesquero, textil y en general productos con valor agregado.

.

“Cada mañana, en África, una Gacela se levanta. Sabe que debe correr más rápido que el León más veloz o perecerá.

Cada mañana, en África, un león se levanta. Sabe que debe correr más rápido que la Gacela más lenta o morirá de hambre.

No importa si eres león o gacela:

Cuando sale el sol, es mejor que corras”.



Anónimo.



¡ Gracias !

César Álvarez Falcón

4 Septiembre 2013

