



**ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS**

**ALUMNO: RAUL DE JESUS SANCHEZ ESCOBAR**

**PROFESOR: REYNALDO FRANCISCO MANUEL**

**MATERIA: PLAN DE NEGOCIOS**

**ENSAYO**

**COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS**

## INTRODUCCION

Este trabajo, será para concluir lo que se ha visto de la materia, es para pasar, todo lo aprendido, las cosas importantes, ya que esta materia, la cual es plan de negocios, esto nos compleja mucho en nuestra carrera, además propone muchas ideas para el ámbito laboral. A continuación, hablaremos de cuatro temas, que son importante, para tomar en cuenta en nuestro resumen, y en fin debemos resumir la Fuentes de financiamiento y otros apoyos, y como nos puede ayudar en la empresa, todo con el fin de hacer entendible la materia.

Para iniciar este trabajo hablaremos un tema muy importante el cual es, las fuentes de financiamiento y otros apoyos, existen una variabilidad de financiamiento, el cual sabemos que un financiamiento es para dar apoyo, en este caso una empresa, según nuestra antología existen siete tipos de financiamiento y todos tratan de cumplir un mismo objetivo, y es el dar un apoyo a organizaciones, muchas veces estos financiamientos nos sirven Para impulsar la creación de una Pyme o su expansión es fundamental elegir el préstamo más conveniente con el fin de que evites que a la larga se convierta en una pesadilla. Una correcta elección no sólo tiene que ver con los intereses y las tasas, también es necesario que tomes en cuenta el nivel en que está la idea. A continuación, anotare las siete fuentes de financiamiento, fff, se usa para la constitución de la empresa en sí y se da cuando un emprendedor inicia su negocio, fondos gubernamentales, Se usan para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto, es decir, cuando está más avanzado que una simple idea. capital semilla, crédito que entrega la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves durante el inicio y la puesta en marcha del proyecto inversionistas ángeles, capital riesgo, Private equity, financiamiento bancario, estas son los componentes de los distintos tipos de financiamiento, otro tema que hablaremos es Modelos de incubación de empresas en México, Una incubadora de empresas es una organización diseñada para acelerar el crecimiento y asegurar el éxito de proyectos emprendedores a través de una amplia gama de recursos y servicios empresariales que puede incluir renta de espacios físicos, capitalización, coaching, es decir acceso a una red de contactos y otros servicios básicos como telecomunicaciones, limpieza o estacionamiento, La Incubadora de Empresas es un centro de apoyo que brinda asesorías especializadas para evaluar una idea de negocio y lograr que se convierta en una empresa formal. Esta acción es vital, ya que minimiza el riesgo empresarial y aumenta las posibilidades de éxito. Las incubadoras de empresas normalmente son patrocinadas, apoyadas y operadas por compañías privadas, entidades gubernamentales o universidades. Su propósito primordial es ayudar a crear y crecer empresas jóvenes dotándolas del apoyo necesario en servicios técnicos y financieros.

Otro de los temas que hay por hablar es la presentación del documento, Diez es el número óptimo de diapositivas en una presentación de PowerPoint, porque un ser humano normal no puede comprender más de 10 conceptos en una reunión. Si tienes que usar más para explicar tu negocio, probablemente no tengas un verdadero negocio. Aunque cuentes con margen de tiempo de una hora, recuerda que estás usando una laptop con Windows, por lo tanto, te llevará alrededor de cuarenta minutos para lograr que funcione con el proyector. Incluso si la configuración va perfectamente, la gente llega tarde y tienen que salir temprano. Esfuérzate por no utilizar una fuente más pequeña que treinta puntos. Te garantizo que va a mejorar tu presentación, ya que te exige encontrar los puntos más importantes y saber cómo explicarlos bien. Y para concluir hablaremos del tema Validación del plan de negocios, validar una idea de negocios o un modelo de negocios es comprobar que las hipótesis sobre las que basamos nuestra estrategia de negocios son ciertas y que nuestra empresa es viable, El plan de negocio no es un mero trámite para conseguir un crédito o una subvención. El emprendedor debe utilizarlo como un documento de reflexión para plasmar las ideas, clarificarlas y pulirlas. Una especie de autoanálisis permanente de tu enfoque de negocio. Antes de ponerla en marcha, compártela con el mayor número de personas posibles: expertos en el sector, profesionales, consumidores. Debe obtener la mayor información posible: estudios sectoriales de tu sector, información sobre la competencia, análisis de satisfacción de clientes, proyecciones de futuro.

## CONCLUSION

En fin, este trabajo tendrá muchas finalidades, una de ellas será como apoyo para reforzar lo aprendido, estos cuatro temas que vimos, hace un complemento de las cuatro unidades, cada una tiene la finalidad y es la planeación de un negocio.