

ENSAYO



NOMBRE: Galilea Espinosa Sánchez.

GRADO: 7mo

GRUPO: A

MATERIA: Plan de negocios

TRABAJO: Ensayo

TEMA: Evaluación y gestión del plan de negocios

EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

En la actualidad en el entorno empresarial y económico cada vez es más complicado sobresalir y establecer nuevos proyectos, por lo que cada vez los estudios sobre los factores que definen el éxito o fracaso de una organización son más amplios. Dentro de estos estudios surge la planeación de modelos de negocios, esto nos permite estudiar y planear los mejores planes para que nuestro proyecto tenga éxito inclusive antes de que salga y no dejar nuestro negocio al azar.

A lo largo de la unidad se ha podido apreciar los pasos necesarios para la creación de un buen plan de negocios, por lo que ahora nos centramos en el conocimiento de cómo todo el plan se pueda llevar a la realidad.

En muchos casos muchos emprendedores no pueden llevar a cabo buenos planes de negocio por la falta de presupuesto para su realización, es por esto que debemos de realizar un estudio sobre las diversas maneras de financiar nuestro proyecto y elegir el que mejor se adapte con nuestra idea.

Tal como se menciona en la antología escolar, en el 2017 Cisneros plateó siete modelos básicos de financiación que existen, remarcando cada uno y sus características que veremos a continuación. Cada modelo y organización es diferente por lo que tenemos que comprender el objetivo y tener la visualización real del proyecto para buscar las opciones de financiamiento que nos ayuden a obtener el capital necesario.

Uno de los modelos de financiamiento es FFF. El cual esta abreviado por sus siglas en inglés, este tipo de financiamiento es cuando el capital que obtenemos surge de nuestros amigos o familiares. Sin embargo no siempre es posible tener este tipo de financiamiento por lo que tenemos que optar por fondos gubernamentales, bancarios, etc. Que ofrecen varios tipos de proyectos crediticios.

No obstante otras opciones de financiamiento pueden surgir de instituciones o entes privados, este es el caso de los inversionistas ángeles, los cuales pueden aportar el capital debido al alto grado de innovación del modelo.

No todos los modelos de financiamiento suelen ser para la apertura de proyectos desde cero, si no también existen inversores que apoyan organizaciones establecidas que buscan el crecimiento de estas, tal como se presenta el caso del capital semilla (aporta el financiamiento al inicio y trascurso del proyecto, se da para empresas constituidas pero que no cuentan el capital para operar), el financiamiento capital de riesgo, este financiamiento puede ser otorgado a empresas un poco más desarrollada debido a que se invierten mayores cantidades de dinero y con este el rendimiento y los riesgos de la organización se comparten con nuestro inversionista. Finalmente también existen los inversores Private equity, este tipo de financiamiento se da cuando se busca la expansión de la organización de manera internacional.

Pese a esto no solo existen estas opciones de financiamiento, actualmente se ha desarrollado la opción de las incubadoras de negocios, estas son opciones que buscan atraer startups o proyectos tecnológicos con un alto potencial de crecimiento, estas muchas ocasiones es brindada por instituciones educativas tales como la UPAEP, la ITESO, el ITESM entre muchas otras, quienes instruyen y motivan a jóvenes emprendedores en el establecimiento de su idea.

Una vez visualizada la opción de financiamiento que queremos buscar es necesario concentrarnos en la manera en la que nuestro proyecto cause impacto para obtener el financiamiento, es por ende que se debe realizar una validación de nuestro plan de negocio, ocasionalmente ocurre que nuestro vínculo con nuestro proyecto no nos permite ser objetivos, por lo que es necesario presentarlo a la mayor cantidad de gente, hacer un estudio completo de mercado para conocer las perspectivas, posibles fallos, nuestros competidores y la manera en la que podemos mejorar, es necesario de igual manera tener remarcada nuestra propuesta de valor, esta es la característica que nos diferencia de otros y la razón por la que somos la mejor opción viable.

Una vez que se aplican las mejoras necesarias a nuestro proyecto es necesario tener una buena manera de presentarlo o “venderlo” a nuestros inversionistas, en donde Kawasaki presenta la propuesta 10/20/30 que garantizara una presentación exitosa, este método consiste en presentar 10 diapositivas (pocos términos para no

perder el interés), 20 minutos (no hacer una presentación tan larga para no volverla tediosa) y un tamaño de fuente de 30 (mantener una fuente grande para captar la atención), buscando siempre explicar con claridad nuestro proyecto.