



PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre de la alumna: Angélica Figueroa
García**

**Nombre del profesor: Reynaldo Francisco
Manuel**

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Plan de negocios

Grado: 7mo Cuatrimestre

Grupo: Único

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 04 de diciembre del 2020.

Evaluación y gestión del plan de negocios

Introducción: Un plan de negocios, cuando leemos esta palabra o la escuchamos, podemos entender que son, pero para lograr una buena ejecución es necesario indagar y estudiarlos, así como lo hicimos a lo largo de este cuatrimestre, logrando un gran conocimiento acerca de ellos, es debido a esto que ahora comprendo de su importancia y de lo indispensable que es contar con uno para que nuestra empresa tenga éxito, tenga cursos alternos de acción en cualquier momento que sea necesario y sobre todo para obtener el mayor número de ganancias deseadas, estos deben ser detallados y específicos para que cuenten con un mayor grado de eficiencia, por eso en este ensayo hablaremos acerca de las fuentes de financiamiento, los modelos de incubación, la presentación que debe tener un documento y la validación de estos planes, para comprenderlos al máximo y así aplicarlos correctamente.

Desarrollo: Uno de los aspectos más importantes y delicados dentro de una empresa son las finanzas porque queramos o no, es el mayor incentivo de cualquier trabajo que podamos comenzar a realizar, además de que se necesita gente de confianza en esas áreas, por ello al momento de hablar acerca de las fuentes de financiamiento y otros apoyos es necesario entender y saber que al momento de iniciar un negocio necesitaremos dinero y lo mejor es no tener que pedirlo prestado, pero en la mayoría de los casos no es así, necesitamos de préstamos para poder invertir en nuestro producto, local y todo lo que es necesario, pero al momento de adquirir un préstamo debemos estar sumamente conscientes de que no podemos adquirir uno que sea mayor a lo que podremos pagar, porque si no en lugar de haber sido de ayuda, los intereses serán mayores a nuestra ganancia o nos endeudaremos a tal grado que tengamos que cerrar, debido a esto nuestras fuentes de financiamiento deben ser bien planeadas y organizadas para saber si podremos pagar y si realmente nos convendrá adquirir ese préstamo. Para nuestro beneficio existen 7 diferentes fuentes de financiamiento: 1. FFF: Es la fuente que lleva acabo un emprendedor, debido a que suele generar ayuda de sus familiares y amigos para llevar al crecimiento a la empresa. 2. Fondos Gubernamentales: Esta función se lleva acabo para la elaboración de un proyecto debido a que suele impulsar su desarrollo para llevar acabo la innovación de prototipos y con ello poderlo ofrecer al consumidor. 3. Capital semilla: Menciona que se caracteriza por un crédito que suele impulsar a una empresa para poder financiar sus recursos. 4. Inversionistas ángeles: Suele ser independiente pues su funcionalidad es pertenecer en empresas privadas como es caso de un club. 5. Capital riesgo: Como su nombre lo indica suele ser un aportador de soluciones para la empresa, y con ello poder optimizar sus oportunidades y aumentar su

valor. 6. Private Equity: Es aquel fondo que es más común en todas aquellas empresas de mayor magnitud, esto se debe a que se enfoca a la expansión del negocio. 7. Financiamiento bancario: Esta última fuente ayuda a las empresas a poder adquirir un crédito al banco para poder financiar su empresa, esto con la finalidad de poder generar utilidad diaria.

Ahora como administradores solo nos toca tomar y aplicar la que veamos más adecuada a nuestra situación.

Además en México contamos con modelos de incubación pero solo 23 cuentan con el calificativo de incubadoras de alto impacto, otorgado por el Instituto Nacional del Emprendedor, que al final de cuentas son las más confiables y efectivas algunas de ellas son: 1. CIEBT (Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica): es la apuesta del Instituto Politécnico Nacional, pionero en la creación de incubadoras.

2. El ITESM (Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey) abarca diferentes redes de incubadoras

3. Venture Institute: es una de las incubadoras que cuenta con el calificativo de alto Impacto concedido después de haber acelerado más de 33 empresas en apenas 2 años

4. Unincube: esta incubadora está vinculada a la UPAEP (Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla) y se enfoca en la incubación de empresas que desarrollan temas relacionados con las tecnologías de la información.

5. ITESO: de la Universidad Jesuita de Guadalajara en el año 2009 recibió el Galardón PyME a la mejor incubadora de empresas tecnológicas.

Una vez que hemos definido cada uno de los puntos antes mencionados debemos presentar el documento y una de las maneras más efectivas es por medio de una presentación en Power point, algunos de los aspectos que debe incluir es el problema, solución, el modelo de negocio, la ventaja competitiva, el marketing, competencia, los aspectos, el equipo, las proyecciones financieras, la situación actual y el resumen del avance, de esta manera nuestro público, trabajadores o espectadores logran comprender de la mejor manera de forma didáctica y por medio de imágenes así como palabras claves que en realidad captaran la atención y comprenderán el mensaje que se impartió.

Por ultimo existe la validación de nuestro plan de negocios y este consta de una serie de 7 pasos que son los siguientes: 1. Tener el business plan 2. Perfecciona la idea. 3. Un estudio, a fondo, del mercado. 4. ¿Qué hace la competencia? 5. Busca tu propuesta de valor 6. Finanzas realistas 7. Prepara un buen Plan B.

Conclusión: Como mencione al principio de este ensayo elaborar un plan de negocios para nuestra empresa es indispensable, nos ayudara a saber con seguridad que pasos debemos seguir para que alcancemos el éxito, es necesario que cada uno de los miembros de la empresa sepan lo que es y cómo es para que lo puedan aplicar todos los días que lleguen a laborar y se apropien de la visión como si fuera de ellos y así caminar y dirigirnos todos en un mismo sentir, en una misma dirección.

Además si nosotros tenemos estable todo y organizado estaremos listos y preparados para lo que sea que pueda presentarse a futuro, es necesario también validar nuestro plan de negocios para cerciorarnos de que está dando los resultados obtenidos y así lograr la madurez y las metas fijadas.

BIBLIOGRAFÍA:

Antología proporcionada por la Universidad del Sureste
PLAN DE NEGOCIOS.