



**Nombre del alumno: DANIELA DIAZ
LOBOS**

**Nombre del profesor: REYNALDO
FRANCISCO MANUEL**

Nombre del trabajo: ENSAYO

Materia: PLAN DE NEGOCIOS

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: SEPTIMO CUATRIMESTRE

Comitán de Domínguez Chiapas a 4 de diciembre de 2020

ENSAYO DE EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Fuentes de financiamiento y otros apoyos

Es un tema muy delicado puesto que es una forma de ayudar a la empresa, pero también es una forma de perjudicar a la empresa es decir por un lado ayudamos a la empresa y por otro lado no por ejemplo ayer ayudamos en la forma de gestionar algunas cosas que nos hacen falta, pero si nos tardamos en los pagos podemos irnos para abajo, Hay varias opciones que permiten obtener capital a cambio de participaciones en nuestra iniciativa emprendedora. Entre sus ventajas, el acceso a financiación en fases muy tempranas donde es difícil obtener créditos bancarios. Pero nunca olvidar que ello implica entrada de nuevos socios en la empresa, con todas sus implicaciones, y se adquieren muchas responsabilidades para cumplir objetivos marcados.

1. FFF

Es la manera de conseguir dinero a través de ayuda de familiares financiación propia o conocidos estos mismos deben de participar en la empresa que inicia desde que la idea de la empresa es tan solo una idea en el cielo y por lo tanto la empresa todavía no factura ni ha salido aún al vuelo pero si ya empieza a tener sus primeras sus primeras ventas

2. Fondos Gubernamentales

En lo particular pienso que es una de las mejores formas que una empresa puede emprender ya que podemos adquirir o informarnos sobre un préstamo a través del Gobierno y este no cobra mucho interés sino quizás vaya a un fondo perdido

3. Capital semilla

Este método es algo muy curioso puesto que la mayoría de las empresas así empiezan con inversión propia para comenzar empresa el dinero puede venir también de la familia o de cualquier otro flujo por lo general esta inversión no tiene retorno es decir se va a un fondo perdido su destino son las necesidades de arranque de la empresa y se caracteriza por no tener retorno

4. Inversionistas ángeles

Existen los inversionistas ángeles se le dice así por el hecho de que son unos ángeles en invertir y no pedir ni interés y a veces ni hasta regresar el dinero, tienen como el único

producto la satisfacción de que la empresa crezca y posteriormente pueden o no pueden tener algún tipo de acción sobre ella

5. Capital riesgo

Ese tipo de financiamiento es para aquellas empresas que están en fase de desarrollo es decir que están a medio camino del desarrollo completo se trata de una aportación temporal de recursos al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocio montar su valor entonces se da la opción de regresar la inversión o de seguir adelante

6. Private equity

Dibujado ese tipo de inversión es una de las más comunes de las más jugosas o de las más peligrosas es decir se trata de una inversión para empresas altamente desarrolladas Y se usa normalmente para expandir el negocio o para aumentar la inversión Si es para expandir el negocio el inversionista pide acciones a cambio además comienza a tener una cartera de cliente tecnología o parte del edificio de la empresa

7. Financiamiento bancario

Este tipo de financiamiento también una de las más comunes, pero también es una de las probabilidades altas de riesgo ya que el interés de una banca por lo general es alta entonces si la empresa es desarrollada no tendrá problemas en pagar pero sí es una empresa en fase de desarrollo muy difícilmente pagara una deuda si es que no se desarrolla fue evolucionar rápidamente

Modelos de incubación de empresas en México

Dentro del país de México existen modelos de incubación de empresas esto quiere decir como dice su nombre incubar empresas para atraer startups con un alto potencial de crecimiento es decir estos modelos de incubación hacen que la empresa empieza desde cero hasta alcanzar algún tipo de fase de desarrollo mientras todo este tiempo la empresa sigue cobrando por desarrollar la empresa

Presentación del documento

Para enfrentar los inversionistas se otorga una opción que es la presentación del documento según el experto Kawasaki asegura que la regla 102030 es muy sencilla y eficaz para enfrentar los inversionistas de capitales En resumen significa 10 puntos importantes

para la presentación 20 minutos de duración la exposición y 30 puntos de fuente para la exposición a continuación veremos cada uno de ellos

10

Dentro del documento se recomienda que 10 es el número total de diapositivas en una presentación de Power Point La razón es muy sencilla ya que el ser humano no puede captar más de 10 ideas en una reunión, Los 10 temas que le interesan a un inversor son los siguientes: 1. El Problema 2. Tu solución 3. El modelo de negocio 4. Ventaja Competitiva 5. Marketing y ventas 6. Competencia 7. El Equipo 8. Proyecciones Financieras 9. Situación Actual y Programa de avance 10. El Resumen y la necesidad de la acción.

20

El lapso correcto que dura una exposición serían de 20 minutos ya que es el tiempo promedio que una laptop funciona con un proyector no importa si tenemos una hora o dos horas, sino que es el tiempo promedio en qué una exposición puede durar con el proyector hay que tener en cuenta que las personas llegan tarde o suelen salir más temprano

30

El número 30 quiere decir que el tamaño de la fuente de 30 puntos es un número promedio ya que las personas de mayor edad no pueden alcanzar a ver una fuente menor de 30 puntos sin embargo una forma de calcular un aproximado de qué tamaño de fuente podemos usar sería investigar la persona mayor de la exposición y dividirlo entre 2 ese sería el tamaño de fuente a utilizar

Validación del plan de negocios

Cuando se tiene listo el plan negocio tenemos que pasar a análisis y evaluación y posteriormente a la validación para verificar que el plan de negocios sea correctamente usado o estructurado

Referencias

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/assignatura/057194d767e3edd6c257d2e9c3f39b54.pdf>

