



Nombre de alumno: Gonzalez Alfonzo Ana Guadalupe

Nombre del profesor: Yaneth Esínoza

Nombre del trabajo: Super nota

Materia: Plan de negocios

Grado: 7to Cuatrimestre

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: U

EVALUACION Y GESTION PLAN DE NEGOCIOS

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para impulsar la creación de una Pyme o su expansión es fundamental elegir el préstamo más conveniente. Existen 7 modelos de fuentes de financiamiento básicos para las organizaciones: **1. FFF** (Friends, Family and Fools; se da cuando un emprendedor inicia su negocio gracias a la ayuda de su familia y amigos); **2. Fondos Gubernamentales** (Se usan para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto, es decir, cuando está más avanzado que una simple idea)



OTROS APOYOS DE FINANCIAMIENTO

3. Capital semilla(Es un 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. **4. Inversionistas ángeles**(Las empresas que están funcionando generalmente reciben este tipo de aportaciones, pues por su alto contenido innovador o desarrollo potencial atraen créditos), entre otros podemos encontrar: **5. Capital Riesgo**(Aportación temporal de recursos por terceros, **6. Private Equity**(Fondo para expandir el negocio internacionalmente), **7. Financiamiento bancario**.(Para tener flujo diario en el negocio)



MODELOS DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS EN MÉXICO

El enfoque de la mayoría de estas incubadoras es el incubar empresas del sector tecnológico o atraer startups con un alto potencial de crecimiento.

- | | | |
|---------------------|-------------------|-------------------|
| 1.CIEBT | 4. ITESO | 7. CICE- BUAP |
| 2.ITESM | 5. Angel Ventures | 8.IncubadoraTecde |
| 3.Venture Institute | 6.Smart Impact | 9. Wayra México |



4.3 PRESENTACIÓN DEL DOCUMENTO

El experto Kawasaki asegura que la Regla 10/20/30 de PowerPoint es muy sencilla y eficaz para enfrentar a los inversionistas de capitales. Además, afirma que se aplica para cualquier presentación que se oriente hacia la obtención de un acuerdo.



10 TEMAS QUE LE INTERESAN A UN INVERSOR

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



4.4 VALIDACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Tener el 'business plan' como documento guía. 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.
2. perfecciona la idea. Puede que tú pienses que tu idea de negocio es la mejor del mundo, pero esta percepción puede no ser real.



3. Un estudio, a fondo, del mercado. Debe obtener la mayor información posible: estudios sectoriales de tu sector, información sobre la competencia, análisis de satisfacción de clientes, prospecciones de futuro, etc.
4. ¿Qué hace la competencia? Investiga quiénes serán los competidores con los que te disputarás el mercado.
5. Busca tu propuesta de valor. En la medida de lo posible, intenta ofrecer algo que sólo tú poseas: calidad, originalidad, atención al público, servicio postventa



BIBLIOGRAFÍA

Munch, Lourdes. (2015). Fundamentos de administración. Ciudad de México, México: Trillas.

Araujo, Noelia. (2015). Guía práctica para la elaboración de un plan de empresa. Madrid, España: EAE.

Prieto, Carlos. (2016). Emprendimiento. Conceptos y plan de negocios. Ciudad de México, México: Pearson.

Pedraza, Hugo. (2017). Modelos de plan de negocio para la micro y pequeña empresa. Ciudad de México, México: Grupo editorial patria.