

## FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y OTROS APOYOS

**1** 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. n .

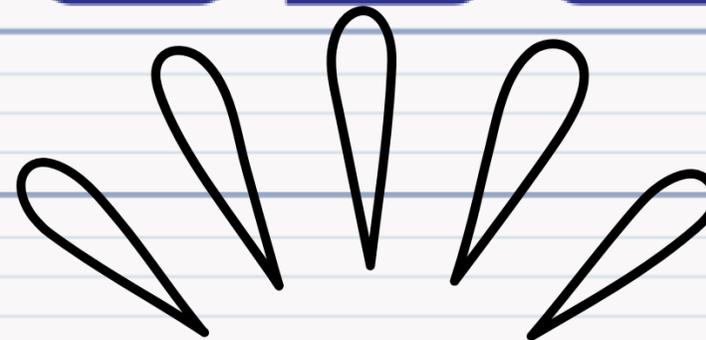
**2** FFF, Fondos Gubernamentales, Capital semilla, Inversionistas ángeles, Capital riesgo, Private equity, Financiamiento bancario

## MODELOS DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS EN MÉXICO

**3** otorgado por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM). Dentro de estas 23, a continuación destacaremos 10 de ellas teniendo en cuenta criterios de reconocimientos obtenidos y casos de éxito

**4** México no es ajeno al boom de emprendimiento que ha generado una proliferación de incubadoras de empresas y de coworkings. Hoy en día se pueden encontrar decenas de ellas, sin embargo solo 23 incubadoras cuentan con el calificativo de "incubadoras de alto impacto"

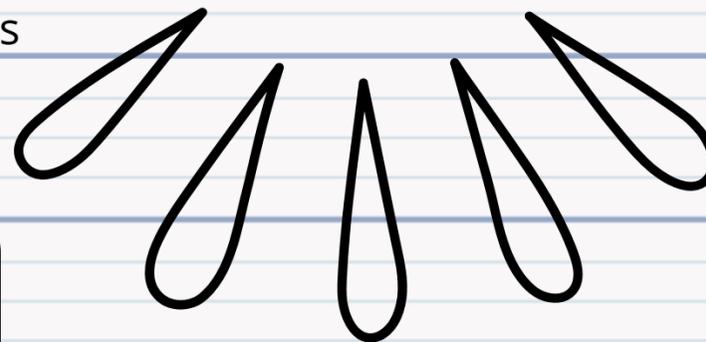
# UDOS



Evaluación y Gestión

DE

PLAN DE NEGOCIO



**Miguel Antonio  
Dominguez Pereyra**

## PRESENTACIÓN DEL DOCUMENTO

**5** 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

**6** 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 reuniónv.X

## VALIDACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

**7** Tener el 'business plan' como documento guía. El plan de negocio no es un mero trámite para conseguir un crédito o una subvención.

**8** 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.