



**Nombre de alumno: Noel de Jesús
López Albores**

**Nombre del profesor: Yaneth
Espinosa**

**Nombre del trabajo: Cuadro
sinóptico**

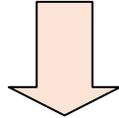
Materia: Plan de negocios

Grado: 7° cuatrimestre

Grupo: A

Evaluación y gestión de plan de negocios

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. Existen 7 modelos de fuentes de financiamiento básicos para las organizaciones.



01.- FFF: Como Friends, Family and Fools es conocida la primera fuente de financiamiento.

02.- Fondos Gubernamentales: Se usan para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto, es decir, cuando está más avanzado que una simple idea.

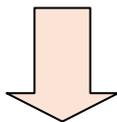
03.- Capital semilla: Es un crédito que entrega la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves durante el inicio y la puesta en marcha del proyecto. Inversionistas ángeles Capital riesgo Private equity Financiamiento bancario.

04.- Las empresas que están funcionando generalmente reciben este tipo de aportaciones, pues por su alto contenido innovador o desarrollo potencial atraen créditos.

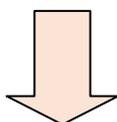
05.- Capital riesgo También conocido como Venture capital, se utiliza cuando la empresa tiene cierto nivel de desarrollo; pues es un fondo que invierte mayores cantidades. Se trata de una aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocios y aumentar su valor.

06.- Private equity Se trata de un fondo para empresas grandes y se utiliza para expandir el negocio o para la internacionalización. Aporta capital a cambio de acciones que la empresa otorga. Además contribuye con recursos monetarios como contactos, mejores prácticas, administración, etc.

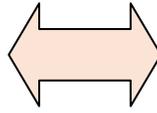
07.- Financiamiento bancario Las empresas pueden acudir al financiamiento bancario con el fin de tener flujo en la operación diaria del negocio. Además de la banca comercial existen Sofomes que pueden ayudarte, así como empresas dedicadas al factoraje financiero.



Incubación de empresas en México



México no es ajeno al boom de emprendimiento que ha generado una proliferación de incubadoras de empresas y de coworkings. A continuación, se enumeran las incubadoras de negocio más importantes del país.



CIEBT

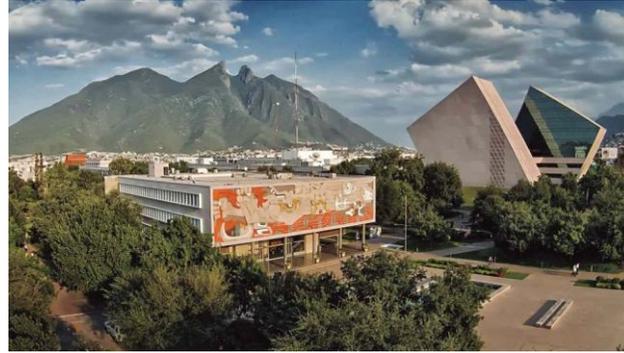
El ITESM

Venture Institute

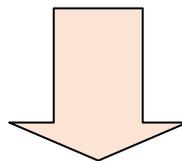
Unincube

ITESO

Incubadora del Tecnológico de Monterrey

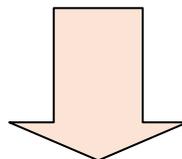


Presentación del documento

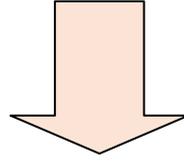


- Debes exponer 20 minutos
- Usa una fuente
- 10 diapositivas

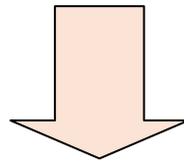
Validación del plan de negocios.



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 y pulirlas. Una especie de autoanálisis permanente de tu enfoque de negocio.

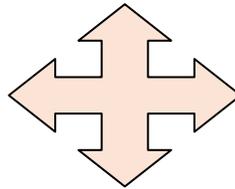


2. Perfecciona la idea. Puede que tú pienses que tu idea de negocio es la mejor del mundo, pero esta percepción puede no ser real. Antes de ponerla en marcha, compártela con el mayor número de personas posibles: expertos en el sector, profesionales, consumidores, amigos...



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, proyecciones de futuro, etc. Y aun así, con toda esta información, siempre es difícil acertar en las previsiones.

4. ¿Qué hace la competencia? Investiga quiénes serán los competidores con los que te disputarás el mercado.



6. Finanzas realistas. Debes realizar una previsión financiera realista. Asegúrate de que vas a tener un fondo de maniobra suficiente para los primeros meses de actividad. En la previsión de ventas es recomendable calcular un porcentaje de impagados.

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...

7. Prepara un buen Plan B. Prepárate para todas las eventualidades posibles. Por ello conviene que seas previsor y tengas preparados planes de acción para distintos posibles escenarios: optimista, moderado y pesimista. Así dormirás un poco más tranquilo.