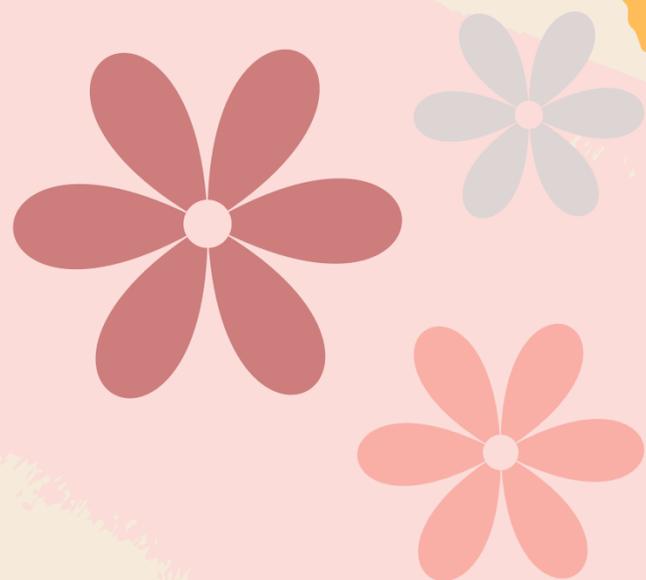




**Mayreni Morales Perez**  
**PLAN DE NEGOCIOS**  
**YANETH FABIOLA SOLORZANO**  
**Contaduria Publica y Finanzas**  
**7to cuatrimestre**



# MAPA CONCEPTUAL

## UNIDAD IV

### 4.2 MODELOS DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS EN MÉXICO

1. CIEBT (Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica): es la apuesta del Instituto Politécnico Nacional, pionero en la creación de incubadoras.

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", otorgado por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

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

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

### 4.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y OTROS APOYOS

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.

Según Cisneros (2017), existen 7 modelos de fuentes de financiamiento básicos para las organizaciones.

. FFF  
Como Friends, Family and Fools es conocida la primera fuente de financiamiento, pues se usa para la constitución de la empresa

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

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

5. 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.

6. Private equity  
Se trata de un fondo para empresas grandes y se utiliza para expandir el negocio o para la internacionalización.

7. Financiamiento bancario  
Las empresas pueden acudir al financiamiento bancario con el fin de tener flujo en la operación diaria del negocio.

### 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.

1. Diez diapositivas  
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 reunión.

2. Debes exponer en 20 minutos  
Aunque cuentes con margen de tiempo de una hora, recuerda que estás usando un laptop con Windows, por lo tanto te llevará alrededor de cuarenta minutos para lograr que funcione con el proyector.

3. Usa una fuente en tamaño de treinta puntos  
Esfúrzate por no utilizar una fuente más pequeña que treinta puntos.

### 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.

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.

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.

*antología*

**UDS**