

**Nombre del alumno: Carolina Hernandez jimenez**

**Maateria: Plan de negocios**

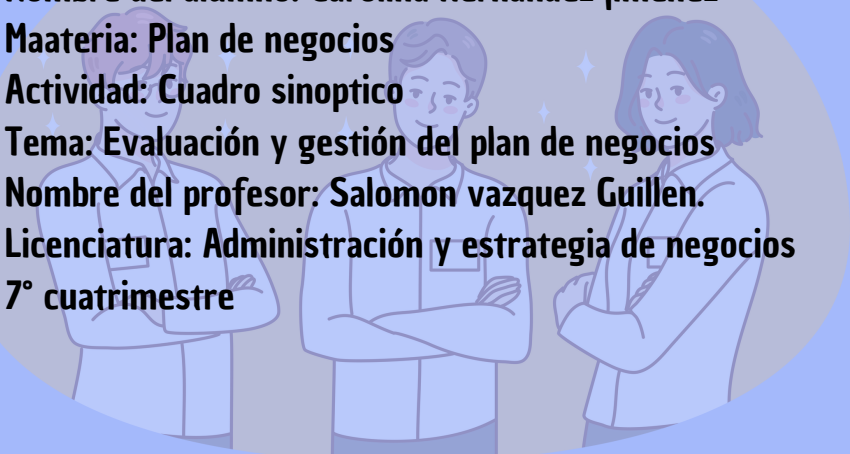
**Actividad: Cuadro sinoptico**

**Tema: Evaluación y gestión del plan de negocios**

**Nombre del profesor: Salomon vazquez Guillen.**

**Licenciatura: Administración y estrategia de negocios**

**7° cuatrimestre**



# Evaluación y gestión del plan de negocios.

## Fuentes de financiamiento y otros apoyos

Siete modelos de fuentes de financiamiento básicos par las organizaciones.

- FFF( Friends, family and Foodls); ELa primera fuente financiamiento; se usa para la constitución de la empresa, cuando un emprendedor inicia su negocio.
- Fondos Gubernamentales; Se usa para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto.
- Capital semilla; Es un crédito que entrega la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiarla.
- Inversionistas Ángeles; Son inversionistas independientes o miembros de un club.
- Capital riesgo; Es una aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocios y aumentar su valor.
- Private Equity; Es un fondo para empresas grandes y se utiliza para expandir el negocio o para la internacionalización.
- Financiamiento bancario; Las empresas acuden al financiamiento bancario para obtener un flujo en la operación diaria del negocio.

## Modelos de incubación de empresas en México

El propósito es incubar empresas del sector tecnológico o atraer startups con un alto potencial de crecimiento.

- CIEBT
  - Modelos
  - Alta tecnología
  - Mediana intensidad tecnológica
  - Baja intensidad tecnológica
  - Otros servicios: diseño gráfico, diseño industrial, propiedad intelectual.
- ITESM
  - Redes de incubadora
  - De base tecnológica
  - De tecnología intermedia
  - Sociales
- Venture Institute
- Unincube
- ITESO
- Ángel Ventures México
- Smart Impact
- CICE-BUAP
- Incubadora del Tecnológico de Monterrey

## Presentación del documento

- 10 Diapositivas
  - Temas
  - 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
- Exponer en 20 minutos
- Usar una fuente en tamaño de 30 puntos

## Validación del plan de negocios

- Tener el business plan como documento guía.
- Perfecciona la idea
- Un estudio a fondo del mercado.
- ¿Que hace la competencia?
- Busca tu propuesta de valor
- Finanzas realistas
- Prepara un buen plan B