



Nombre del Alumno: Juan Antonio Espinosa Hernández

Nombre del tema: Cuadro sinóptico

Parcial: 4

Nombre de la Materia: PLAN DE NEGOCIOS

*Nombre del profesor: **Víctor Manuel Martínez Pérez***

Nombre de la Licenciatura: administración y estrategias de negocios

*Cuatrimestre: **7***

Fuentes de financiamiento y otros apoyos

¿qué significa el financiamiento

El financiamiento es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes. En el caso de las compañías, suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversionistas.

que son las fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiamiento o fuentes de financiación para las pymes son todas las varias de inversión que existen en el mercado

Características de las fuentes de financiamiento

En México hay varios tipos de entidades que otorgan financiamientos, pero todas cuentan con 4 características en común:

Son un recurso económico fundamental que ayuda en el origen y el funcionamiento inicial de una empresa.

Obtienen un beneficio a cambio del financiamiento otorgado.

Son internas, externas y también privadas o gubernamentales

Dividen sus financiamientos a corto y largo plazo.

Fuentes de financiamiento externas

Las fuentes de financiamiento externas, así como las internas, también son fáciles de identificar. Con ellas, nos referimos al dinero que es otorgado o prestado por un tercero que, por supuesto, no tiene ningún tipo de relación con la empresa.

Algunos ejemplos de fuentes de financiamiento externas son

- Los préstamos.
- El crowdfunding.
- Los fondos de capital privado.
- Capital Semilla.
- El Venture Capital.
- Las incubadoras.
- Las aceleradoras de negocios.

Fuentes de financiamiento para emprendedores en México

Ya conocemos qué son las fuentes de financiamiento y sus principales características, ahora veremos cuáles son esas fuentes de financiamiento recomendadas por Forbes para los emprendedores mexicanos:

EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Modelos de incubación de

Consiste en el seguimiento una vez que inicio operaciones la empresa y se hace durante los siguientes 6 meses ya sea via telefónica, correo electrónico vistas al negocio para ver si es necesaria alguna otra capacitación en temas fiscales, administrativos etc.

Para que sirve una incubadora empresarial

El propósito de una incubadora empresarial es ayudar a los emprendedores < crecer brindándoles tutoriales educación o acceso a inversiones

Que ofrece una incubadora empresarial

Una incubadora empresarial ofrece:

Espacios de trabajo

Aseguramiento

Acceso a capital cómo prestamos o inversores

Tipos de incubadoras de empresas

Incubadoras básicas o tradicional: suelen enfocarse en negocios o comercios que tienen poca o ninguna relación con soluciones tecnológicas

Incubadora de tecnología intermedia: ofrecen soluciones tecnológicas a través de herramientas y maquinaria simples y prácticas

Incubadora de alta tecnología: se especializan en empresas de tecnología de la información y de tecnologías innovadoras

Cuales son las etapas de un proceso de

Selección: en la etapa del proceso de selección los emprendedores presentan sus ideas de negocios mientras que los especializados de la incubadora presentan su análisis de la variabilidad técnicas de dichos proyectos

Pre-incubación: una vez que la incubadora selecciona las startups son las que van a trabajar se realiza la presentación de la documentación y la elaboración y optimización del plan de negocios y del plan de trabajo

Incubación: Durante esta etapa se inicia la andadura del proyecto y las asesorías y capacitaciones para desarrollar el negocio. Poco a poco, mediante el debido acompañamiento, los responsables van adquiriendo mayor independencia para desarrollar sus proyectos. La incubación tiene una duración aproximada de un año, pudiendo variar según las características y necesidades del proyecto y el tipo de emprendimiento.

La post-incubación: Tras alcanzar madurez el proyecto incubado, es en esta fase donde se busca que el emprendedor administre su empresa y aprenda a asumir los riesgos reales. A pesar de esto, el negocio sigue recibiendo asesoría y acompañamiento para su desarrollo fuera del espacio físico de la incubadora.

Validación del plan de negocios

que es la validación de las ideas de negocio

La validación de una idea de negocio es el proceso por el que se recopila un conjunto de información relevante para determinar la relevancia y el retorno de la inversión de un nuevo proyecto o iniciativa, así como los recursos necesarios para desarrollarla. Al validar una idea, la empresa confirma su potencial para el éxito.

¿Por qué debemos validar una idea de negocio?

La validación de las ideas de negocio es un proceso fundamental para las nuevas empresas y para las ya establecidas en el mercado. La creación de un nuevo negocio suele ir seguida de un espíritu emprendedor, de sus fundadores, con varias ideas y objetivos definidos para el proyecto.

Validar el interés del mercado por una idea de negocio

La validación de una idea de negocio puede producirse de dos maneras: la validación del problema y la validación de la solución. La validación del problema consiste en buscar una situación, en el origen de la idea, que provoque la necesidad de encontrar una solución.

Probar la idea de negocio

La prueba de una idea y negocio debe empezar en el círculo cercano del emprendedor o la empresa: amigos, familia, mentores y colaboradores directos. En este nivel se busca un feedback honesto y relevante, incluso si no cumple las expectativas iniciales de desarrollo de la idea.