



**Nombre de alumno:** Emanuel de Jesús Samayoa Hernández.

**Nombre del profesor:** Ing. Lucero del Carmen

**Nombre del trabajo:** U4T1

**Materia:** Gestión de Empresas Familiares

**Grado:** 5to cuatrimestre LAN

**Grupo:** A

Comitán de Domínguez Chiapas a 01 de abril de 2023

## ¿Qué es el financiamiento?

De manera amena, el financiamiento hace referencia al proceso de aportación de capital externo a una empresa, organización o negocio; con la finalidad de ser utilizado en proyectos o ideas de desarrollo.

### Tipos de financiamiento

**Crowdfunding:** Forma colectiva de financiamiento vía internet mediante la presentación de proyectos. Cualquiera puede aportar.

**Business Angel:** Personas con mucho capital que invierten en la fase inicial de una empresa, pero también aportan mucha experiencia.

**Alianza Estratégica:** Consiste en la colaboración con otras empresas ya establecidas y la suma de esfuerzos.

**NAFIN:** Institución financiera del Estado creada para impulsar el mercado local y la creación de empleos. Financiamiento más accesible para micro empresas.

**Apoyo Gubernamental (Crédito a la palabra):** Son créditos de 25k pesos por persona en plazos de pago a tres años.

**Crédito bancario:** Una institución bancaria otorga un préstamo mediante un acuerdo firmado, donde se estipulan el tiempo, intereses y adicionales por pagar.

### Importancia del apoyo financiero en la empresa

Uno de los momentos decisivos de la empresa familiar es cuando requiere financiamiento para su expansión o desarrollo. Para algunas pequeñas empresas, la forma ideal sería la ayuda de un Business Angel.

Por otro lado, en caso de no contar con esa suerte, la opción es un crédito bancario, sin embargo, las cuotas y tasas son casi imposibles de pagar.

Pero ese no es el único problema, sino que los requisitos solicitados son demasiados y por lo general, contrarios a lo que acostumbran las micro empresas.

### Estrategias de inversión

**Política Restringida:** El propósito de esto es mantener una cantidad mínima de inventario, garantizando poca o nula pérdida por estática de productos.

Esto representa un mayor rendimiento sobre la inversión, pero lo vuelve propenso a ser insolvente.

**Política Relajada:** Consiste en comprar un alto nivel de inventarios, anticipándose a una alta demanda o aumento de precios sobre el producto.

Sin embargo, lo vuelve propenso a pérdidas por exceso.

**Política Moderada:** Este es el llamado punto medio, no se anticipa comprando mucho producto, pero no tan poco como para no suplir su demanda.

Esta es la política que regularmente maneja la mayoría de las micro y pequeñas empresas.