



Nombre del Alumno: Juan Antonio Espinosa Hernández

Nombre del tema: super nota

Parcial: 3

Nombre de la Materia: GESTIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

*Nombre del profesor: **Lucero del Carmen García Hernández***

Nombre de la Licenciatura: administración y estrategias de negocios

*Cuatrimestre: **5***

Financiación en la empresa familiar

Financiación en la empresa familiar: Uno de los retos principales de las empresas familiares es su expansión y desarrollo, pero eso supone— en la mayoría de los casos - la necesidad de tener que acudir a financiación externa distinta al endeudamiento bancario. Hoy en día, cuando el crecimiento de los negocios requiere echar mano de todos los recursos disponibles, sobre todo de los tecnológicos y los económicos, contar con una buena estructura administrativa, contable y financiera es esencial para atraer a posibles socios de negocios; los bancos y otros intermediarios son muy celosos a la hora de prestar dinero a empresas familiares y, en particular, cuando perciben cierto nivel de desorden o inconsistencias en la operación y en los reportes financieros.



Crowdfunding:

es un modelo de financiamiento colectivo que se beneficia de las plataformas electrónicas y el internet para que cualquier persona en cualquier lugar del mundo pueda contribuir con pequeñas o grandes aportaciones con el fin de materializar distintos proyectos.



Business angels

Los ángeles inversores, o ángeles de negocios, son personas que invierten su dinero en la fase inicial de compañías emergentes a cambio de una participación en capital. Habitualmente, ejercen también un rol de mentor y ofrecen su consejo y experiencia a los emprendedores.

Aportan capital.

Agregan valor a la gestión de las primeras etapas del negocio.

Ayudan a los emprendedores a lidiar con los factores de riesgo.

Pueden contribuir a solucionar problemas de liquidez de la empresa.





El objetivo de los 'business angels' es, por un lado, obtener beneficio de su apuesta empresarial pero también, por otro, ayudar a los emprendedores a llevar al mercado su idea de negocio con éxito.

Inversión o alianza estratégica

Es en la que el inversionista generalmente está interesado en obtener control sobre las decisiones y rumbo de la organización y no espera desinvertir en el corto o mediano plazo, por lo que su retribución se capitalizará por medio de dividendos derivados del flujo de la misma operación. Implica la creación, de sinergias con otras operaciones existentes o por la simple apreciación de la compañía durante el periodo en que se tenga participación en la organización.



Crédito bancario

son recursos que provienen del banco y que aportan dinero con la expectativa de recuperarlo en un futuro, más un beneficio adicional por haberlo prestado, el cual se denomina como interés.

Esta es una de las opciones más socorridas. Antes de adquirir un crédito bancario, revisa las características del mismo: tasas de interés, plazos, comisiones bancarias y las garantías que la institución requiere de la empresa.



Financiamientos gubernamentales

Nacional Financiera (Nafin) Es un tipo de financiamiento especializado con plazos y condiciones favorables para el desarrollo de negocios en crecimiento



Importancia del apoyo financiero a la empresa familiar

se ha discutido la relación entre el tamaño de la empresa y su estructura financiera, señalando que en el caso de empresas pequeñas el financiamiento proviene principalmente de préstamos familiares, crédito a corto plazo y financiamientos y Es cierto que toda empresa necesita de fuentes de financiamiento para cubrir proyectos de inversión de mediano y largo plazo. Es así, como el acceso al financiamiento resulta un determinante para el crecimiento de una compañía, debido a que se puede destinar a la mejora de productividad, planes de expansión e incrementos de innovación tecnológica.

La peculiaridad de los negocios familiares radica en los objetivos familiares que influye en la toma de decisiones sobre su política de financiamiento. En este sentido, se caracteriza por su tendencia a emplear sus recursos internos como fuente principal y luego, optan por el financiamiento externo como la emisión de deuda o préstamos dejando como último recurso abrir su capital al mercado de valores.





Las grandes decisiones financieras

Deuda: Cuando las empresas familiares consideran el uso de fuentes externas de financiamiento, el apalancamiento sigue siendo con mucho la opción de financiación preferida para las empresas familiares, los resultados de la investigación dan evidencia de un orden de picoteo en la financiación de las empresas familiares, donde se prefiere la deuda en lugar de nuevo capital cuando se busca financiación externa adicional.

Capital externo: Otra corriente de investigación se centra en el uso de la equidad externa. Por un lado, varios estudios indican que la participación familiar parece dar lugar a un menor uso de la equidad externa y la distancia entre las empresas familiares y los inversores externos es bastante grande, principalmente debido a la llamada brecha de empatía entre propietarios e inversores o debido a la retención generalmente preferida del control en lugar del crecimiento y desarrollo de la empresa.



Ganancias retenidas frente a dividendos: establece que las empresas prefieren financiar nuevas inversiones primero internamente, a través de ganancias retenidas. Sin embargo, todas las ganancias que se retienen en la empresa no se pueden distribuir como dividendos. Esto ha llevado a los investigadores a examinar esta compensación (ganancias retenidas versus pagos de dividendos) a la que se enfrentan las empresas familiares a la hora de decidir cómo asignar sus ganancias.

La decisión de inversión: Las decisiones de inversión involucran la asignación de recursos a través del tiempo, y su análisis se ha ido orientando desde una evaluación particular de cada decisión hacia una evaluación de carácter global. Es decir, una empresa va a comprar un activo fijo y desea estudiar la viabilidad de esa inversión.



Las estrategias de inversión corrientes están relacionadas con las decisiones que se toman sobre los niveles de cada uno de los activos a corto plazo asociadas a los niveles de ventas de la empresa.

Política relajada: en la que se mantiene una cantidad relativamente alta de efectivo, valores negociables e inventarios y a través del cual las ventas son estimuladas por una política liberal de crédito, registrando altos niveles de cuentas por cobrar.

Política restringida: en la cual se mantienen niveles mínimos de efectivo, de valores negociables, de inventarios, de cuentas por cobrar, en algunas ocasiones se pierden algunas ventas.

Política moderada: constituye una posición intermedia, en relación con las señaladas anteriormente, implica lograr una sincronía entre los ingresos y los desembolsos de efectivo.

