



Súper nota

Nombre del Alumno: Norma Valeria Rodríguez Galindo

Nombre del tema: Financiación de la empresa familiar

Parcial: 4ta unidad

Nombre de la Materia: Gestión de empresas familiares

Nombre del profesor: Lucero del Carmen García

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategia de negocios

Cuatrimestre: 5to cuatrimestre

Financiación en la empresa familiar

Financiación en la empresa familiar

El financiamiento puede convertirse en una verdadera prueba de fuego para las empresas familiares.

Alternativas del funcionamiento:

Crowdfunding

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



Business angels

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 de los emprendedores.



Inversión o alianza estratégica

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.



Crédito bancario

El crédito, también conocido como deuda, 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.



NAFIN

Institución de banca de desarrollo mexicana, trabaja junto con la banca comercial ofreciendo productos de financiamiento para las micro y pequeñas empresas de los sectores industria, comercio y servicios. 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

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.



Ganancias retenidas frente a dividendos. La teoría del orden de picoteo 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.



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.

Estas estrategias están enmarcadas dentro de las políticas que fijan la cantidad total de activos circulantes que debe mantener una empresa. En este sentido Weston y Brigham (1994: 463), afirman que pueden distinguirse tres alternativas:

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. Con esta estrategia la empresa asegura la disposición de recursos ante cualquier contingencia pero enfrenta el riesgo de pérdida por obsolescencia de inventario, cuentas incobrables y devaluación del efectivo por efectos de la inflación, así como altos costos de oportunidad y mantenimiento. Lo cual se traduce en un menor rendimiento y menor riesgo.



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. Siendo esta estrategia la que proporciona el mayor rendimiento esperado sobre la inversión, al disminuir los costos y pérdidas asociados a una política relajada, pero asume también un mayor riesgo de insolvencia.



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



Referencias

Antología gestión de empresa familiar UDS 2024

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/7bf0e87cd123a90d5e3c7c3b7ab5f9aa.pdf>

Apuntes tomados en clase