

**Guía para
financiar tu
circulante**



CIRCULANTE

**Financiación Bancaria
Revenue Based Finance
Crowdfunding de Recompensa**

FINANCIACIÓN NO DILUTIVA

Financia la venta y a corto: ¿qué opciones tienes?

Cuando se trata de financiar nuestras necesidades es muy importante no mezclar conceptos. Es decir: “el pan con pan y el jamón con el jamón”. Cuando necesitamos financiar el crecimiento, miraremos alternativas como la financiación privada o la financiación pública. Por otro lado, cuando necesitamos financiar la venta y el circulante, buscaremos los instrumentos adecuados a este.

La financiación bancaria es una alternativa a la financiación pública, con grandes beneficios para las startups. Y no sólo por la rapidez de estos, sino porque nos permite financiarnos a corto plazo sin ceder equity.



Financia la venta y a corto: ¿qué opciones tienes?

Pese a que muchas empresas descarten esta opción, la financiación bancaria también es para startups. Los bancos pueden ser un gran aliado para financiar necesidad de circulante, y en fases iniciales.

Uno de los primeros frenos de solicitar financiación bancaria (y de los principales pains), es que las entidades bancarias te pidan avales para acceder a ella. Aun así, existen algunos instrumentos bancarios que te pueden ayudar a financiar la caja sin la necesidad de este.

Por ese motivo, podemos financiar nuestro circulante con instrumentos bancarios como póliza de crédito, el factoring, el renting, el leasing...

Para la operativa de la empresa, es decir, para el día a día de la empresa, existen las siguientes líneas:

1. **Tarjeta de crédito:** Este tipo de instrumento nos permite solucionar problemas de liquidez más inmediatas. Aún así, recomendamos usarlo de manera puntual y específica, pero no para financiar ningún tipo de bien material o mobiliario (como comprar un vehículo o un local comercial).
2. **Líneas de crédito:** Es una de las cuentas de crédito más utilizadas. Consiste en unas líneas de circulante que autorizan una cantidad de dinero para que se pueda usar para el gap entre cobro y pago que tenga una empresa o para pagar gastos comunes, como los pagos de nóminas o proveedores, entre otros.
3. **Factoring:** Es un instrumento del corto plazo, y va dirigido a cualquier empresa. Este instrumento te permite adelantar el efectivo de tus facturas, y así obtener liquidez. Es decir, tú contratas este instrumento con la empresa factor, y ellos te adelantan la deuda de tu cliente.
4. **Confirming:** Es la misma función que el factoring, pero para proveedores. Esta financiación a corto plazo está basada en la gestión de los pagos de una empresa cliente a sus proveedores. Es decir, esta herramienta permite al proveedor la posibilidad de cobrar facturas de manera anticipada.
5. **Leasing:** Es un contrato mediante el cual una empresa cede a otra el uso de un bien mueble o inmueble durante un período de tiempo determinado a cambio de unas cuotas periódicas. Al final del contrato, hay la opción de compra del bien en cuestión.
6. **Renting:** Es un contrato mediante el cual una empresa le cede a otra el uso de un bien mueble o inmueble durante un período de tiempo determinado a cambio de unas cuotas periódicas. Al final del contrato, hay la opción de compra del bien en cuestión.

Una vez sabemos los productos bancarios que existen y pueden encajar con nosotros, es importante que cumplamos las condiciones mínimas que requieren los productos bancarios. Si quieres saber qué condiciones mínimas requieren los productos bancarios, [te dejamos aquí un artículo](#) donde las numeramos y damos consejos sobre cómo cerrarlo.

Revenue-based finance

Los revenue based finance es un modelo de negocio cada vez más atractivo para las startups. Este se basa en los ingresos de tu empresa y se adapta al ritmo de cada negocio y lo hace sin necesidad de que el empresario aporte garantías ni avales personales.

El funcionamiento es sencillo: las empresas reciben financiación para las sus campañas de marketing y, más adelante, devuelven ese dinero con una comisión según los ingresos que generan cada mes.

Diferencias respecto a un préstamo

Existen diversas diferencias respecto a un préstamo bancario, ofreciendo ciertas ventajas respecto a estos.

Una primera diferencia es el criterio de concesión que hay entre ambos modelos. En el caso de los préstamos, se basa en la generación de beneficios, en el patrimonio de la empresa y, dado que la mayoría no cumple los requisitos, los avales personales de los socios. Por otro lado, el Revenue Based Finance se basa en la generación de ingresos positivos durante los últimos 12 meses (por lo tanto, las empresas han de tener más de un año de vida).

Otra de estas diferencias es el riesgo bancario. En el caso de los préstamos, todos computan en la CIRBE y limita las condiciones y concesiones de nuevos préstamos. En cambio, por la parte del revenue Based Finance, no computa coo riesgo bancario facilitando así la petición de préstamos para otros fines.

Este tipo de financiación tiene algunas ventajas (aunque no es para todas las empresas).:

- Su rango de inversión suele ir de 10K€ a 1M€ a cambio de una comisión del 6% (sin cargo ocultos) y se adapta al ritmo de crecimiento.
- Es rápido: una vez aprobada la oferta, la empresa cliente tendrá los fondos en 24 horas.

- Pagos flexibles: La ventaja o característica de este tipo de financiación es que se adapta al ritmo del negocio. Es decir, los pagos mensuales dependen directamente de los ingresos de tu startup. Si tu negocio frena su crecimiento por una cuestión de estacionalidad, también pagarás menos cada mes porque los repagos son un porcentaje de tus ventas.
- Sin garantías personales: No se necesita ninguna garantía personal para cerrar la operación. Los números de la compañía son la garantía.

Esta financiación por lo general es a corto plazo, es decir, suelen ser propuestas de inversión durante seis meses.

Aun así, no está hecha para todas las empresas. Algunas de sus desventajas es que comprometes tus ingresos futuros, ofrecen cantidades inferiores y no es para todas las startups, ya que ve dirigido a aquellas empresas con unos ingresos estables y predecibles.

Ritmo, por ejemplo, es una de las compañías que trabajan bajo este modelo.



Crowdfunding

Otra alternativa para financiar el circulante son las plataformas de Crowdfunding. Este tipo te permite gestionar una campaña de captación de fondos para nuestros productos. Por ejemplo, Kickstarter ayuda a financiar diferentes proyectos antes de lanzarlos al mercado.

La misma web te permite gestionar todo: los objetivos del proyecto, los principios, la cantidad que buscas para conseguirlo y ofrecer recompensas a quienes decían apoyar.

Otra ventaja es que este sector está en crecimiento internacional que está experimentado y la especialización en los diferentes sectores que hay; ya que se pueden encontrar todo tipo de proyectos creativos.

Aunque existen diferentes tipos como, por ejemplo, el crowdfunding por equity (si quieres saber más sobre este estilo de financiar, [te dejamos aquí un artículo](#) en el que explicamos los diferentes tipos) nos centraremos en el crowdfunding por recompensa.

En este caso, consiste en dar a cambio del aporte económico un producto o servicio. De esta manera, evitas ceder propiedad de la empresa ni entrar en la dinámica de donaciones.

También existen el crowdfunding por donaciones, en el que el donante del capital no recibe nada material a cambio de la inversión, únicamente la satisfacción de haber apoyado un proyecto de su interés.



**Impulsa tu
crecimiento con la
mínima dilución.**

**Cuéntanos tu
proyecto**



<https://twitter.com/UpBizzor>



<https://www.linkedin.com/company/upbizzor>



<http://www.youtube.com/c/UpBizzor>



<https://www.instagram.com/upbizzor>



<https://www.upbizzor.com/>