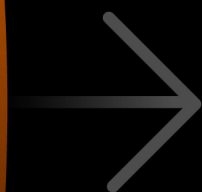


Financia tu
Coworking Capital
sin dilución ni aval



**REVENUE
BASED
FINANCE**



FINANCIACIÓN DEL CIRCULANTE

INTRODUCCIÓN

Cada vez existen en el mercado más alternativas de financiación para las startups de hoy en día. Éstas cuentan con características diferenciales y lo ideal es siempre aplicar a la que mejor se adapte a las necesidades de tu proyecto.

A continuación explicaremos una de estas alternativas financieras, la cual lleva poco tiempo en el mercado pero cada vez se abre más camino y es más popularmente conocida en el ecosistema de las startups de España.

Estamos hablando de el “Revenue Based Finance”, la ya conocida forma de financiar el Working Capital de proyectos tecnológicos.

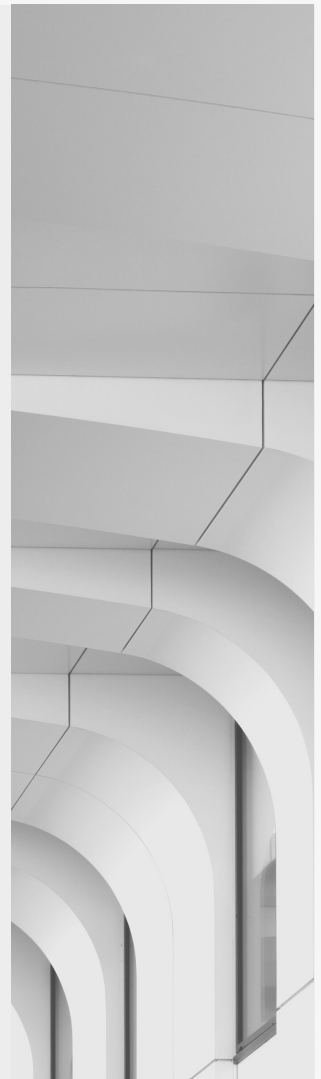
Nacida desde hace ya más de 10 años en los países anglosajones de Norteamérica y Reino Unido, recientemente se hace más presente en los mercados de Europa y otros países como India.

Pero, ¿Qué es exactamente este tipo de financiación alternativa?

¿QUÉ SIGNIFICA REVENUE BASED FINANCE?

El modelo de Revenue Based Finance, como bien explica el nombre más popularmente utilizado en inglés, es una **“Financiación Basada en Ingresos”**. Un tipo de financiación alternativa con un formato de préstamo en donde la startup recibe rápidamente un capital, pero con la particularidad de que al momento de devolución no está definido por una cantidad o cuota fija, sino que varía según los ingresos que ésta genere.

Se ha visto impulsado también por la aparición y ampliación del mercado que constan de modelos como el **ecommerce** o **SaaS**, los cuales junto a la digitalización de procesos y cambios en el estilo de vida de las personas, cada vez ocupan más cuota de mercado.



¿CÓMO FUNCIONA?

EL RBF ES UN TIPO DE PRÉSTAMO.

Cuenta con un **interés** generalmente fijo que suele situarse entre **6% Y 12%** Y con la particularidad de que sus plazos y cuotas de devolución están totalmente relacionadas a los ingresos que genere la empresa deudora.

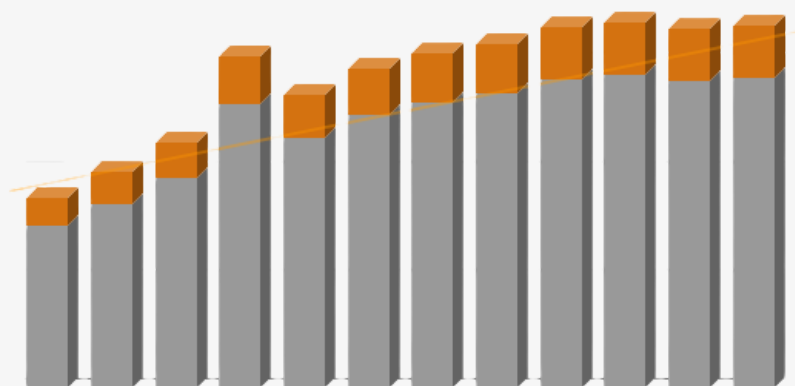
El préstamo está planteado para empresas que generan **ingresos recurrentes**, y donde un porcentaje de estos ingresos se destinará a pagar la parte correspondiente del préstamo. Generalmente este porcentaje va entre el **5% Y 20%** de los ingresos mensuales o en algunos casos, semanales.

Este método de devolución permite a las startups que en los meses de mayores ingresos, puedan devolver gran cantidad de la totalidad del préstamo, y por ende, acortar el plazo de devolución ya que la anticipación del pago es posible, sin penalizaciones.

Por consiguiente, en los meses donde los ingresos son bajos, la cantidad a devolver será menor. Lo que te da una flexibilidad para los meses de menor liquidez.

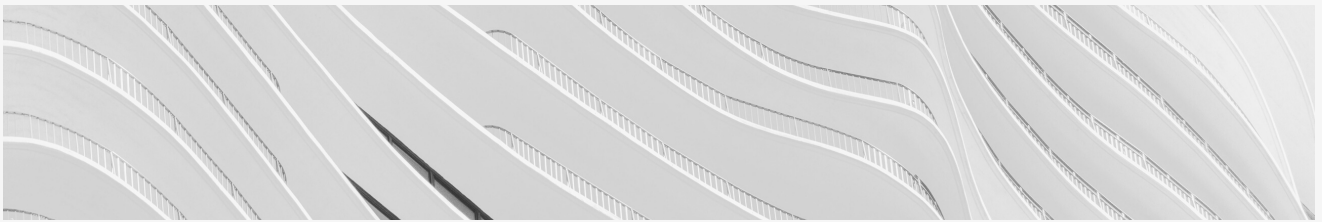
Generalmente los plazos de devolución tienen un tiempo máximo de 12 ó 24 meses, éste plazo se verá condicionado a lo mencionado anteriormente.

- INGRESOS
- PAGO DE DEUDA



¿CUÁNTO Y CÓMO SOLICITO UN RBF?

La cantidad del préstamo puede variar desde los **10K A 10M**. En el caso de un modelo SaaS está determinada por los Ingresos Recurrentes Anuales o Mensuales (**ARR** o **MRR**); y puede llegar a ser tres veces el ARR o hasta siete veces el MRR. En un modelo ecommerce se calcula tradicionalmente **sobre las ventas mensuales**. Esto dependerá también de otros datos que puedan indicar su capacidad y rapidez de devolución.

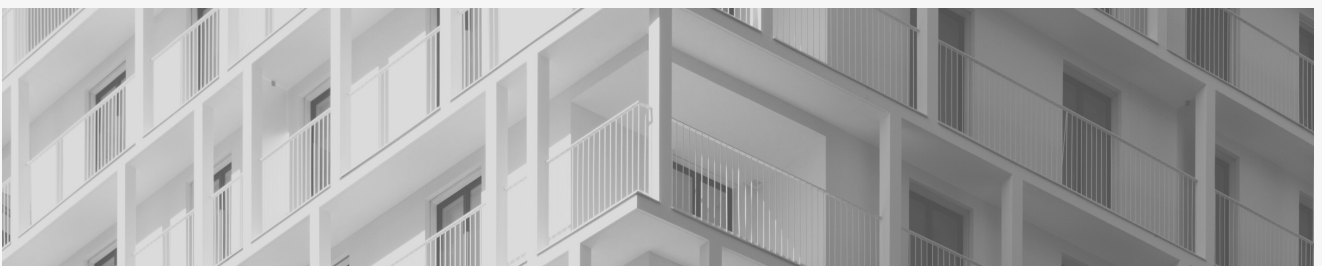


Un punto relevante de este tipo de financiación es que al momento de su solicitud, **no requiere muchos datos o procesos**, ni la presentación de un investment deck o business plan; y al ser un tipo de financiación basado en los ingresos, lo fundamental es analizar los datos asociados a ello, como puede ser un **Open Banking** y herramientas de marketing como **Google Analytics**.

A gran diferencia de otros tipos de préstamos privados, éste no conlleva comprobaciones de crédito, capital y **no hay necesidad de presentar garantías adicionales ni avales personales**.

Usualmente es extremadamente **rápido** en comparación a otras alternativas; la mayoría de las empresas de RBF plantean una pre-aprobación del préstamo en menos de 24 horas y un desembolso en cuestión de semanas.

Es un método de financiación no dilutivo; y a diferencia de otros tipos de préstamos en el sector, como lo es el Venture Debt, éste **no interfiere en ningún momento con el equity (las participaciones de la empresa)**.

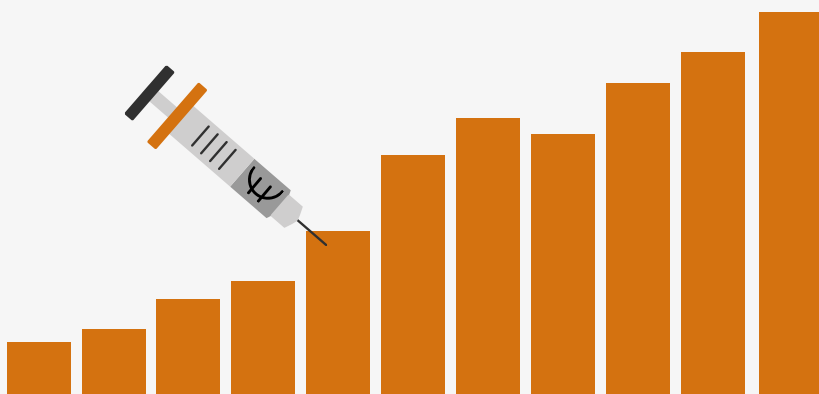


¿QUÉ TIPO DE EMPRESA DEBERÍA APLICAR A UN REVENUE BASED FINANCE?

Está claro que es un tipo de préstamo particular, por lo que no necesariamente encaja con cualquier tipología de modelo de negocio o empresa.

Un claro ejemplo de quienes se podrían beneficiar son los modelos **SaaS, marketplaces, ecommerce, D2C, o que cuenten con un tipo de suscripción.**

Generalmente estas empresas cuentan con ingresos vinculados a una estacionalidad y/o que pueden impulsar rápidamente sus ventas con una “**inyección**” de capital que impacte directa y positivamente en las ventas; de tal forma, “se garantiza” la devolución.



Muchos RBF solicitan como requisito el estar facturando como mínimo 10k€/mes y tener más de 6 meses de actividad (facturando).

Los aplicantes ideales al RBF son aquellos proyectos en donde la captación es rentable; tienen control sobre el **go-to-market**, sus canales y conoce cómo optimizarlos. Básicamente que los márgenes de contribución sigan siendo positivos, y por descontado que el ratio **LTV/CAC** sea positivo. La empresa debe tener un margen bruto alto.

Para corroborar esto, solicitan lo mencionado previamente: La conexión con las cuentas de análisis de marketing, ventas, open banking y sistemas contables.

REVENUE BASED FINANCE VS OTROS TIPOS DE FINANCIACIÓN

ALGUNAS COMPARACIONES

CARACTERÍSTICAS	PRÉSTAMO BANCARIO	PRÉSTAMO PÚBLICO	REVENUE BASED	VENTURE DEBT	VENTURE CAPITAL
CANTIDAD DE CAPITAL	★★★★	★★★★	★★★★	★★★★	★★★★
DEUDA A DEVOLVER	★★★★	★★★★	★★★★	★★★★	○○○○
DILUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES	○○○○	○○○○	○○○○	★★★★	★★★★
PODER DE DECISIÓN SOBRE LA EMPRESA	○○○○	○○○○	★★★★	★★★★	★★★★
FLEXIBILIDAD DE PAGO	★★★★	★★★★	★★★★	○○○○	○○○○
PROCESOS Y PLAZOS DE SOLICITUD Y OBTENCIÓN	★★★★	★★★★	○○○○	★★★★	★★★★

Esta tabla comparativa no pretende demostrar ninguna preferencia entre los diferentes tipos de financiación. La mayoría de éstos son compatibles, y depende tanto de la fase, el sector y otras particularidades tanto del proyecto como del pensamiento del emprendedor para escoger la mejor adaptabilidad. También existen otras tipología de financiación no mencionadas en esta tabla.

VENTAJAS DEL RBF

Sin dilución:

El RBF no influye en absoluto a la dilución de la empresa. Sin embargo, dentro de la toma de decisiones, en la cual probablemente ya se encuentren los fundadores e inversores.

Rápido y ágil:

El análisis para la aprobación suele ser de entre días a pocas semanas, y el desembolso generalmente es ágil.

Pagos flexibles:

Si se reducen los ingresos también lo hará de manera proporcional la cuota a pagar.

Sin garantías personales:

Generalmente, dependiendo de el RBF, no se solicitan garantías ni avales personales necesarios (a diferencia de muchos bancos tradicionales).

Ideal para empresas de crecimiento rápido:

Si ya tus ingresos tienen una tendencia ascendente, es muy probable que te lo cedan y que puedas devolverlo de manera rápida y fácil.

Compatible con otros tipos de financiamiento:

éste préstamo no reemplaza lo que puede ser una inversión privada de una ronda o un préstamo público complementario.

Propuesta adaptada:

La mayoría de los RBF ofrecen a sus clientes propuestas modeladas y ajustadas a sus necesidades.

Modelo sencillo de entender:

No tiene mucha ciencia. No se complica con negociaciones extensas de dilución y cuentan con plataformas que automáticamente te pueden predecir en cuestión de segundos cómo se vería el préstamo.

Ayuda a extender el cash runway:

Lo que no solo ayuda a retrasar o hacer puente entre dos rondas de VC, sino también puede ayudar a alcanzar mayor valoración para la empresa.

DESVENTAJAS

A TENER EN CUENTA



Menor capital disponible:

A comparación de otras vías que manejan mayores cifras de capital, en el RBF, las cantidades ofrecidas no son muy elevadas. Sin embargo, es un préstamo que por la particularidad de facilidad de solicitud, la cantidad es más alta que otras ofertas del mismo estilo.

Requiere demostrar que se cuenta con unos ingresos recurrentes:

Es algo a tener en cuenta ya que puede resultar complicada en etapas tempranas.

Plazos de devolución cortos:

Generalmente, en las ofertas del mercado la media está entre 12 y 24.

El interés suele ser elevado:

Tiene sentido al contrastar el poco o nulo aval y garantías que se requieren para solicitar un RBF versus, por ejemplo, un bancario.

Comprometes tus ingresos futuros:

Hay que estar preparado que en un buen mes de margen de ventas, también significará un gran gasto en el pago de la deuda.

REVENUE BASED FINANCE EN ESPAÑA

CONOCE LAS EMPRESAS QUE OFRECEN ÉSTA RAMA DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA



FINANCIAN DE 10K A 3M€ PARA CAMPAÑAS DE MARKETING ONLINE E INVENTARIO CON UN FLAT FEE DEL 6%. TE DAN UNA RESPUESTA EN 24H CON UNA PROPUESTA DE FINANCIACIÓN (O NO). ALGUNOS REQUISITOS SON QUE LA EMPRESA SEA ESPAÑOLA Y ESTÉ FACTURANDO EN PROMEDIO 10K€ AL MES CON UN MODELO ONLINE Y UN MÍNIMO DE 12 MESES DE HISTORIAL DE INGRESOS.



FINANCIAN DE 10K A 20M€ Y SE CENTRAN EN EL MODELO ECOMMERCE 100%. CON UN FLAT FEE A PARTIR DEL 6% Y UNOS PAGOS EN % SOBRE INGRESOS A CONVENIR. TIENEN PRESENCIA EN EUROPA Y EN EEUU



OFRECEN DE 10K A 2M€ CON UN FLAT FEE A PARTIR DEL 6% Y DEVOLUCIÓN COMO UN % DE LOS INGRESOS (LA BASE DEL RBF). OUTFUND ADQUIRIÓ DURANTE 2021 A LA ESPAÑOLA CLICFUNDS.



FINANCIA CUALQUIER MODELO (NO SOLO SAAS/ECOMMERCE). DESDE 10K A 5M€, PUEDE IR A MARKETING, INVENTARIO Y A CONTRATACIONES. UN FLAT FEE A PARTIR DEL 6% Y RESPUESTA EN 24H. EL REQUISITO ES QUE LA EMPRESA ESTÉ FACTURANDO MÍNIMO 10K€ AL MES CON UN MODELO ONLINE Y UN MÍNIMO DE 6 MESES DE ACTIVIDAD.



SE CONSIDERA RBF EN EL SENTIDO DE QUE EL CAPITAL AVANZADO ES UN % DEL ARR DE LAS COMPAÑÍAS, PERO CON EL ENFOQUE A PROGRAMMATIC FINANCING. FINANCIAN DE 20K A 10M€ Y SON EXPERTOS EN SAAS, CON UN FLAT FEE ENTRE 6 - 9% SOLO SOBRE LA CANTIDAD QUE SE UTILIZA. EL REPAGO SON CUOTAS FIJAS (NO UN % DE LAS VENTAS).

ALGUNAS OTRAS OPCIONES DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA PARA FINANCIAR EL WORKING CAPITAL EN ESPAÑA:



BY FOUNDERS FOR FOUNDERS

OTRAS REVENUE BASED FINANCE EN EUROPA

**FORWARD
ADVANCES**

Ark

 **fleximize**

re:cap^α

vitt

BANXWARE[®]

 **levenue**

 **VALERIAN**

 **BRIDG**

silvr.

UPLIFT¹



REIMAGINE

KARMEN

CLICFUNDS



Liberis

viceversa

booste

requir

The logo for 365 Business Finance features three vertical bars of increasing height to the left of the number 365, with the text "Business Finance" below it.



CONTÁCTANOS:

 **938 32 87 77**

 **CARLOTA@UPBIZOR.COM**

 **WWW.UPBIZOR.COM**
