

20 formas de financiar tu negocio

Guía práctica para comparar alternativas, preparar preguntas y revisar condiciones antes de comprometerte.

Beneficios retenidos del negocio

Reinvierte el efectivo generado por la empresa cuando el crecimiento pueda esperar al cobro de las ventas.

Antes de decidir: Reserva primero el efectivo necesario para impuestos y pagos operativos esenciales.

Aportación de capital del propietario

Aporta fondos personales a la empresa y documenta su tratamiento como capital.

Antes de decidir: Separa las reservas familiares del riesgo empresarial y confirma el tratamiento contable con tu contador.

Préstamo documentado del propietario

Presta fondos personales a la empresa mediante un acuerdo escrito.

Antes de decidir: Documenta la devolución, los intereses y la prioridad de pago; el préstamo sigue exponiendo tu liquidez personal al riesgo empresarial.

Préstamo bancario a plazo

Financia una compra definida o una inversión empresarial de mayor duración.

Antes de decidir: Compara el efectivo neto recibido, el total a devolver, las garantías, los avales y las condiciones de pago anticipado.

Línea de crédito empresarial

Utiliza y devuelve fondos para cubrir una necesidad temporal y recurrente de efectivo operativo.

Antes de decidir: Revisa la renovación, las comisiones por disposición y si una tasa variable puede aumentar los pagos.

Financiamiento SBA 7(a)

Consulta con un prestamista participante las opciones respaldadas por la SBA para usos empresariales elegibles.

Antes de decidir: La garantía pública protege al prestamista; no elimina tu obligación de pago ni garantiza la aprobación.

Financiamiento SBA 504

Explora la financiación de activos fijos de larga duración mediante un prestamista y una Certified Development Company.

Antes de decidir: Pregunta por la aportación propia, la elegibilidad del proyecto y la estructura completa de financiación.

Micropréstamo SBA

Evalúa una solicitud de menor importe mediante un intermediario sin fines de lucro autorizado.

Antes de decidir: Confirma los usos permitidos: los micropréstamos SBA no pueden financiar la compra de inmuebles ni pagar deudas existentes.

Préstamos CDFI

Busca un prestamista orientado a una misión que atienda la zona o comunidad donde opera la empresa.

Antes de decidir: El enfoque comunitario no implica elegibilidad automática ni capital gratuito. Solicita las condiciones por escrito.

Financiamiento empresarial de una cooperativa de crédito

Investiga los préstamos empresariales de una institución cuyos requisitos de afiliación puedas cumplir.

Antes de decidir: Compara el producto y su costo; la estructura de la institución no demuestra por sí sola que el precio sea menor.

Préstamo para equipos

Vincula la financiación a un activo productivo específico y a su vida útil prevista.

Antes de decidir: Incluye instalación y mantenimiento en la previsión y comprende el derecho de garantía del prestamista sobre el equipo.

Arrendamiento de equipos

Utiliza un activo en arrendamiento cuando el calendario de propiedad y la flexibilidad encajen con el negocio.

Antes de decidir: Compara los pagos totales, las obligaciones al vencimiento, el seguro y la posible opción de compra.

Condiciones de pago a proveedores

Negocia los plazos de pago de las compras para alinearlos con los cobros de ventas.

Antes de decidir: Considera los descuentos perdidos, los cargos por demora y las consecuencias para futuras entregas.

Anticipos de clientes

Cobra un anticipo acordado antes de comenzar el trabajo o comprar materiales.

Antes de decidir: Define las obligaciones de entrega y devolución; recibir un anticipo no lo convierte en beneficio de libre disposición.

Pedidos anticipados

Valida la demanda y acepta pedidos anticipados para un producto o servicio claramente definido.

Antes de decidir: Calcula producción, entrega, devoluciones y retrasos antes de considerar esos fondos como capital de trabajo disponible.

Factoring de facturas

Vende cuentas por cobrar elegibles cuando los plazos de efectivo y el acuerdo con el cliente encajen.

Antes de decidir: Comprende la liberación de reservas, la notificación al cliente, el recurso, las facturas disputadas y el costo efectivo en el tiempo.

Línea de crédito respaldada por cuentas por cobrar

Obtén financiación sobre facturas elegibles mediante un acuerdo de base de crédito.

Antes de decidir: La concentración de clientes y la antigüedad de las facturas pueden reducir la disponibilidad aunque aumenten las ventas.

Crowdfunding con recompensas

Invita a colaboradores a financiar un proyecto definido a cambio de recompensas comunicadas con claridad.

Antes de decidir: Presupuesta las comisiones de la plataforma, la entrega de recompensas y el esfuerzo de campaña; la recaudación no está garantizada.

Inversión en capital

Obtén capital del propietario o de inversores externos cuando el crecimiento justifique compartir la propiedad.

Antes de decidir: Considera la dilución, el gobierno corporativo, los derechos de los inversores y los requisitos legales antes de ofrecer valores.

Subvenciones y concursos verificados

Solicita programas reales cuyo objetivo, ámbito geográfico y requisitos de elegibilidad encajen con el negocio.

Antes de decidir: Confirma el patrocinador oficial, los costos permitidos, los plazos y las obligaciones de información; no bases la nómina esencial en una subvención todavía no concedida.

Compara propuestas por escrito

Registra el efectivo neto recibido, los pagos totales, sus fechas, las comisiones, las garantías y las condiciones de pago anticipado. Prueba un escenario con cobros más lentos. Este material educativo no constituye una oferta de financiación ni una decisión de elegibilidad.

Fuentes y herramientas: motenza.com/es/lista-de-financiamiento