



CAPITAL PRIVADO · PREPARACIÓN EMPRESARIAL

5 errores que frenan a una empresa antes de levantar capital

Una oportunidad bien presentada comienza con claridad, información consistente y expectativas realistas. Esta guía te ayuda a preparar la conversación con posibles socios de capital.

01 Pedir un monto sin explicar su uso

“Necesitamos capital para crecer” deja abiertas las preguntas principales: cuánto, para qué y con qué resultado esperado.

Cómo corregirlo. Desglosa el monto por destino, plazo e hito. Separa necesidades inmediatas de proyectos que pueden ejecutarse por etapas.

Acción práctica: Prepara una tabla con cuatro columnas: uso, monto, fecha y resultado esperado.

La meta de la primera conversación es evaluar el encaje y definir qué información hace falta para avanzar.



ERRORES 02 Y 03

Información consistente. Relaciones adecuadas.

02 Presentar cifras que no coinciden

Una presentación pierde claridad si sus ingresos, márgenes o deudas difieren de los registros que la acompañan.

Cómo corregirlo. Trabaja con una misma fecha de corte. Concilia las cifras y distingue resultados reales, estimaciones y proyecciones.

Acción práctica: Reúne estados financieros, flujo de caja y detalle de obligaciones; explica cualquier diferencia antes de la reunión.

03 Buscar capital sin definir el perfil de socio

No todas las fuentes de capital encajan con la etapa, los objetivos y la estructura de una empresa.

Cómo corregirlo. Aclara si estás explorando deuda, participación de capital u otra relación. Identifica qué condiciones y nivel de participación estás dispuesto a discutir.

Acción práctica: Escribe una página con tus objetivos, límites y preguntas para el posible socio.



ERRORES 04 Y 05

Preparar el siguiente paso

04 Prometer crecimiento sin explicar los riesgos

Una proyección optimista por sí sola no muestra cómo respondería el negocio ante retrasos, mayores costos o menores ventas.

Cómo corregirlo. Explica tus supuestos y prepara un escenario adverso. Identifica dependencias, riesgos y medidas concretas para gestionarlos.

Acción práctica: Documenta tres riesgos principales, su efecto y la acción que tomarías en cada caso.

05 Llegar a la conversación sin documentos ni seguimiento

Si nadie puede responder preguntas o localizar los respaldos, el análisis de la oportunidad se vuelve más difícil.

Cómo corregirlo. Organiza una carpeta de revisión, asigna un responsable y acuerda tiempos realistas de respuesta. Comparte documentos sensibles solo por un canal apropiado con destinatarios verificados.

Acción práctica: Prepara un índice documental y una lista de pendientes con responsable y fecha.

Tu siguiente paso

Agenda tu llamada de calificación para conversar sobre tu empresa, tu necesidad de capital y la documentación disponible.

AGENDA TU LLAMADA DE CALIFICACIÓN

Material educativo de preparación empresarial. No es una oferta ni una garantía de capital. Massi Network Group no es un banco ni prestamista; actúa como asesor y conector. Las condiciones dependen de cada oportunidad y de la evaluación de las partes.