



AUTOEVALUACIÓN · 3 MINUTOS

¿Tu empresa está lista para levantar capital?

Marca Sí solo si puedes respaldar tu respuesta con información actual. Si falta evidencia o tienes dudas, marca Por preparar. Cada Sí suma 1 punto.

Claridad de la solicitud

- | | | |
|--|-----------------------------|---------------------------------------|
| 01. ¿Tienes definido cuánto capital buscas y para qué lo usarás? | ☐ Sí | ☐ Por preparar |
| 02. ¿Puedes explicar qué resultado concreto esperas lograr con ese capital? | ☐ Sí | ☐ Por preparar |
| 03. ¿Tienes un plazo realista y una alternativa si el capital tarda en llegar? | ☐ Sí | ☐ Por preparar |

Información del negocio

- | | | |
|--|-----------------------------|---------------------------------------|
| 04. ¿Puedes explicar tu modelo de negocio y quiénes son tus clientes? | ☐ Sí | ☐ Por preparar |
| 05. ¿Tienes estados financieros recientes y registros contables ordenados? | ☐ Sí | ☐ Por preparar |
| 06. ¿Puedes mostrar tus ingresos, costos y flujo de caja con respaldo? | ☐ Sí | ☐ Por preparar |

Estructura y documentación

- | | | |
|--|-----------------------------|---------------------------------------|
| 07. ¿Tienes documentos de constitución y propiedad actualizados? | ☐ Sí | ☐ Por preparar |
| 08. ¿Conoces tus deudas, obligaciones y compromisos vigentes? | ☐ Sí | ☐ Por preparar |
| 09. ¿Tienes identificados los permisos aplicables y su estado? | ☐ Sí | ☐ Por preparar |



COMPLETA TU EVALUACIÓN

De la preparación a la conversación

Presentación de la oportunidad

10. ¿Tienes una presentación breve, clara y coherente con tus cifras? ☐ Sí ☐ Por preparar
11. ¿Tus proyecciones explican sus supuestos y contemplan un escenario adverso? ☐ Sí ☐ Por preparar
12. ¿Puedes describir los principales riesgos del negocio y cómo los gestionas? ☐ Sí ☐ Por preparar

Capacidad para avanzar

13. ¿Hay una persona responsable de responder preguntas y reunir documentos? ☐ Sí ☐ Por preparar
14. ¿Puedes explicar qué tipo de socio o relación de capital estás buscando? ☐ Sí ☐ Por preparar
15. ¿Estás dispuesto a una revisión documental antes de recibir una propuesta? ☐ Sí ☐ Por preparar

Tu resultado: _____ / 15

13-15 | Listo para una conversación inicial. Reúne la evidencia de tus respuestas y prepara tus preguntas.

9-12 | Casi listo. Prioriza los puntos pendientes antes de presentar la oportunidad.

0-8 | Ordenar primero. Empieza por el uso del capital, las cifras del negocio y la documentación.

Guía editorial de preparación, no modelo de aprobación. El puntaje no mide elegibilidad ni garantiza financiamiento. Un documento o requisito esencial pendiente puede ser decisivo, aunque el total sea alto.

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