

El 80% de las empresas que buscan financiación fallan en el mismo punto: la documentación que aportan a Bancos y organismos públicos.



Cuando una empresa busca financiación suele pensar en una pregunta muy simple:

¿Cuánto dinero necesitamos?

Pero en el análisis real de una operación, esa no es la primera pregunta.

La primera pregunta que se hacen inversores, bancos o organismos públicos es otra:

□ ¿Está esta empresa preparada para justificar financieramente su proyecto?

Porque la financiación no se concede solo por una buena idea.

Se concede cuando **la empresa demuestra con documentación sólida que entiende su negocio, su estrategia y sus números.**

Y ahí es donde muchas operaciones se frenan.

No por falta de potencial.

Sino por **falta de estructura documental.**

☐ Qué analizan realmente inversores y organismos públicos

Aunque cada tipo de financiación tiene sus particularidades, casi todos analizan cinco aspectos fundamentales:

Área de análisis	Qué quieren comprobar
☐ Modelo de negocio	Cómo gana dinero la empresa
☐ Necesidad financiera	Cuánto dinero necesita realmente
☐ Coherencia financiera	Si los números tienen lógica
☐ Estrategia empresarial	Hacia dónde va la empresa
☐ Equipo gestor	Capacidad de ejecución

La documentación que se solicita sirve para **reducir la incertidumbre del proyecto.**

☐ Documentación financiera habitual

Esta es la base que prácticamente **todos los analistas financieros revisan.**

☐ Estados financieros históricos

Sirven para entender **de dónde viene la empresa.**

Documento	Qué analiza
☐ Cuentas anuales	Situación global del negocio

Documento	Qué analiza
☞ Balance	Activos, deuda y estructura patrimonial
☞ Cuenta de resultados	Rentabilidad y márgenes
☞ Deuda financiera	Nivel de endeudamiento
☞ Tesorería	Liquidez real

☞ Aquí se analiza **la salud financiera real del negocio.**

☞ Previsiones financieras

Uno de los documentos **más importantes de toda la operación.**

Elemento	Qué muestra
☞ Ventas previstas	Evolución del negocio
☞ Costes operativos	Estructura empresarial
☞ EBITDA	Capacidad de generar beneficio
☞ Resultado neto	Rentabilidad final
☞ Inversiones	Necesidades de CAPEX
☞ Necesidades de financiación	Capital necesario

⚠ ☞ **Error habitual:** previsiones demasiado optimistas sin justificación.

Los analistas valoran más **la coherencia que el optimismo.**

☞ Plan de tesorería

Especialmente importante en startups o empresas en crecimiento.

Muchos proyectos fracasan **no por falta de rentabilidad, sino**

por falta de caja.

Elemento analizado	Qué mide
<input type="checkbox"/> Flujo de caja	Entradas y salidas de dinero
<input type="checkbox"/> Calendario de pagos	Necesidades de liquidez
<input type="checkbox"/> Punto de equilibrio	Momento en que el negocio se sostiene
<input type="checkbox"/> Circulante	Necesidad de financiación operativa

El objetivo es comprobar **cuánto dura el dinero que se solicita.**

Estructura de financiación actual

Antes de financiar una empresa, cualquier analista quiere saber **cómo está financiada hoy.**

Elemento	Qué se analiza
<input type="checkbox"/> Deuda bancaria	Nivel de endeudamiento
<input type="checkbox"/> Vencimientos	Riesgo financiero futuro
<input type="checkbox"/> Dependencia de corto plazo	Riesgo de liquidez
<input type="checkbox"/> Préstamos socios	Apoyo interno
<input checked="" type="checkbox"/> Equilibrio deuda / capital	Solidez financiera

Documentación estratégica

Además de números, los analistas necesitan entender **la lógica del proyecto.**

Plan de negocio

El documento que explica **la empresa en profundidad.**

Apartado	Qué explica
<input type="checkbox"/> Problema	Qué necesidad del mercado se resuelve
<input type="checkbox"/> Solución	Producto o servicio
<input type="checkbox"/> Mercado	Tamaño y oportunidad
<input type="checkbox"/> Modelo de negocio	Cómo se generan ingresos
<input type="checkbox"/> Estrategia de crecimiento	Cómo escalar
<input checked="" type="checkbox"/> Competencia	Posicionamiento

No es un documento decorativo.

Es la **base estratégica del proyecto.**

Pitch deck o presentación para inversores

Documento clave para explicar el proyecto de forma **clara y rápida.**

Normalmente incluye:

- Problema
- Solución
- Producto
- Mercado
- Modelo de negocio

- □ Tracción
- □ Equipo
- □ Proyecciones
- □ Necesidad de financiación

□ Debe responder a una pregunta:

¿Por qué merece la pena financiar este proyecto?

□ Plan estratégico

Explica **hacia dónde va la empresa.**

Elemento	Qué analiza
□ Objetivos de crecimiento	Evolución esperada
□ Roadmap	Hitos del proyecto
□□□ Desarrollo producto	Evolución tecnológica
□ Expansión mercado	Nuevos clientes o territorios
□ Rentabilidad futura	Modelo económico

□ Equipo promotor

En muchas operaciones se invierte tanto en **el equipo como en el proyecto.**

Se analiza:

- □□□ Experiencia empresarial
- □ Conocimiento sectorial

- Capacidad técnica
- Complementariedad del equipo
- Dedicación al proyecto

Una buena idea sin equipo fuerte **genera muchas dudas.**

Qué valoran especialmente los organismos públicos

Las líneas públicas (ENISA, CDTI, programas europeos, etc.) suelen analizar además:

Factor	Qué buscan
<input type="checkbox"/> Innovación	Tecnología o diferenciación
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Impacto económico	Crecimiento empresarial
<input type="checkbox"/> Creación de empleo	Desarrollo empresarial
<input type="checkbox"/> Sostenibilidad	Impacto ambiental
<input type="checkbox"/> Escalabilidad	Capacidad de crecimiento

Cada instrumento tiene **criterios propios de análisis.**

Por eso **no se presenta la misma documentación a todos.**

Errores más habituales en

Las solicitudes de financiación

Estos son algunos de los problemas más frecuentes:

- Previsiones financieras irreales
- Incoherencia entre documentos
- Falta de estrategia financiera
- Uso de fondos mal definido
- Documentación genérica
- Números sin explicación

Cuando eso ocurre, el proyecto pierde credibilidad rápidamente.

□ La clave para conseguir financiación

Las empresas que consiguen financiación no solo presentan documentos.

Presentan **una historia financiera coherente.**

Donde todo encaja:

- □ números
- □ estrategia
- □ financiación
- □ crecimiento
- □ equipo

Cuando esa coherencia existe, el análisis cambia.

La empresa deja de parecer una compañía **que busca dinero.**

Y empieza a parecer una empresa que **sabe exactamente qué operación necesita y por qué.**

La documentación financiera y estratégica **no es un trámite administrativo.**

Es la base sobre la que se decide una operación de financiación.

Muchas empresas creen que buscan capital.

Pero en realidad lo que necesitan es **estructurar correctamente su proyecto para poder financiarlo.**

Y esa diferencia es la que separa muchas veces: **una solicitud de financiación de una operación que realmente se cierra.**

#FinanciacionEmpresarial #Startups #Inversion #PlanDeNegocio
#EstrategiaFinanciera #Pymes #Capital #BusinessPlan
#DueDiligence #Globalfinanzia