

Paso 05 completo

Auditoría de ejecución

Este *checklist* es tu pasaporte al capital. Si no puedes responder que sí, con evidencia, en al menos 13 de estos 15 puntos, no presentes tu operación a financistas hasta corregir. Los ítems marcados con **BLOQUEO** son de bloqueo: si fallan, no avanzas aunque el puntaje sea alto. Si estás empezando, exige solo los ítems de «primera venta»; si ya operas, responde con tu última campaña.

5.1 Financia tu innovación con tus ventas

- ☐ **Producto de sostenimiento:** ¿tienes al menos un producto de capa 1 que genere ventas mensuales recurrentes? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **Fondo de innovación:** ¿destinas a I+D un porcentaje fijo de tu resultado operativo? **CRECER**
- ☐ **Capa 3 realista:** ¿identificaste qué parte de tu capa 3 no puede pagarse con ventas y de dónde saldrá ese capital? **CAPITAL**

5.2 Calcula tus números por kg y tu caja

- ☐ **BLOQUEO Resultado operativo:** ¿tu resultado operativo es positivo en el escenario base, con un precio realista y el cumplimiento como costo fijo, y tu margen bruto real llega al 30% o más? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **BLOQUEO Caja de cosecha:** ¿tienes un flujo de caja de 12 meses con la estacionalidad y los plazos de cobro, y una fuente identificada que cubre el capital de trabajo pico? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **Escenarios y equilibrio:** ¿modelaste los cuatro escenarios, conoces tu punto de equilibrio y sabes qué haces si el pesimista da pérdida? **CRECER**

5.3 Arma tu mezcla de capital

- ☐ **BLOQUEO Calce:** ¿cada dólar de deuda tiene un contrato o una cosecha que lo paga, y ningún préstamo de corto plazo financia un activo de largo plazo? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **Mezcla:** ¿asignaste cada necesidad a su camino (no reembolsable para el activo, préstamo para el ciclo, capital propio para la validación)? **CRECER**
- ☐ **Vigencia:** ¿verificaste en la fuente oficial los requisitos, montos y plazos de los instrumentos a los que vas a postular? **CRECER**

5.4 Mide y muestra tus riesgos

- ☐ **Mapa honesto:** ¿tu mapa de riesgos incluye precio, cosecha, caja, concentración, tipo de cambio y persona clave, con residuales justificados? **CAPITAL**
- ☐ **Debida diligencia:** ¿tienes un sistema de gestión ambiental y social alineado con las Normas de Desempeño de la IFC? **CAPITAL**
- ☐ **Impacto medible:** ¿mides de cinco a ocho indicadores de IRIS+ con línea base? **CAPITAL**

5.5 Valora con flujos y rangos

- ☐ **Tasa explicada:** ¿puedes construir tu tasa de descuento componente por componente y sabes cuánto pesa tu valor terminal? **CAPITAL**
- ☐ **Sin doble conteo:** ¿tratas tus activos estratégicos como reductores de riesgo y no como sumandos de la valoración? **CAPITAL**
- ☐ **Rangos:** ¿puedes dar rangos de probabilidad (Monte Carlo y sensibilidad) para tu resultado y tu caja, en lugar de un número único? **CRECER**

El veredicto

13 a 15 puntos**Operación financiable**

Tu operación es viable, su caja está cubierta y tu mezcla de capital resiste la debida diligencia.

10 a 12 puntos**Viable con brechas**

Los fundamentos están, pero la caja o los riesgos aún no resisten un comité. Corrige las brechas antes de pedir capital.

0 a 9 puntos**Hipótesis cara**

Tu modelo todavía no resiste un escenario adverso. Vuelve a la validación y construye ventas reales antes de buscar financiamiento.

“El capital más caro es el que aceptas demasiado pronto o para el trabajo equivocado.”



Guarda este resultado en tu *data room* y en la memoria de tu asistente de IA. Es tu carta de presentación ante quien te financie.

01

02

03

04

05