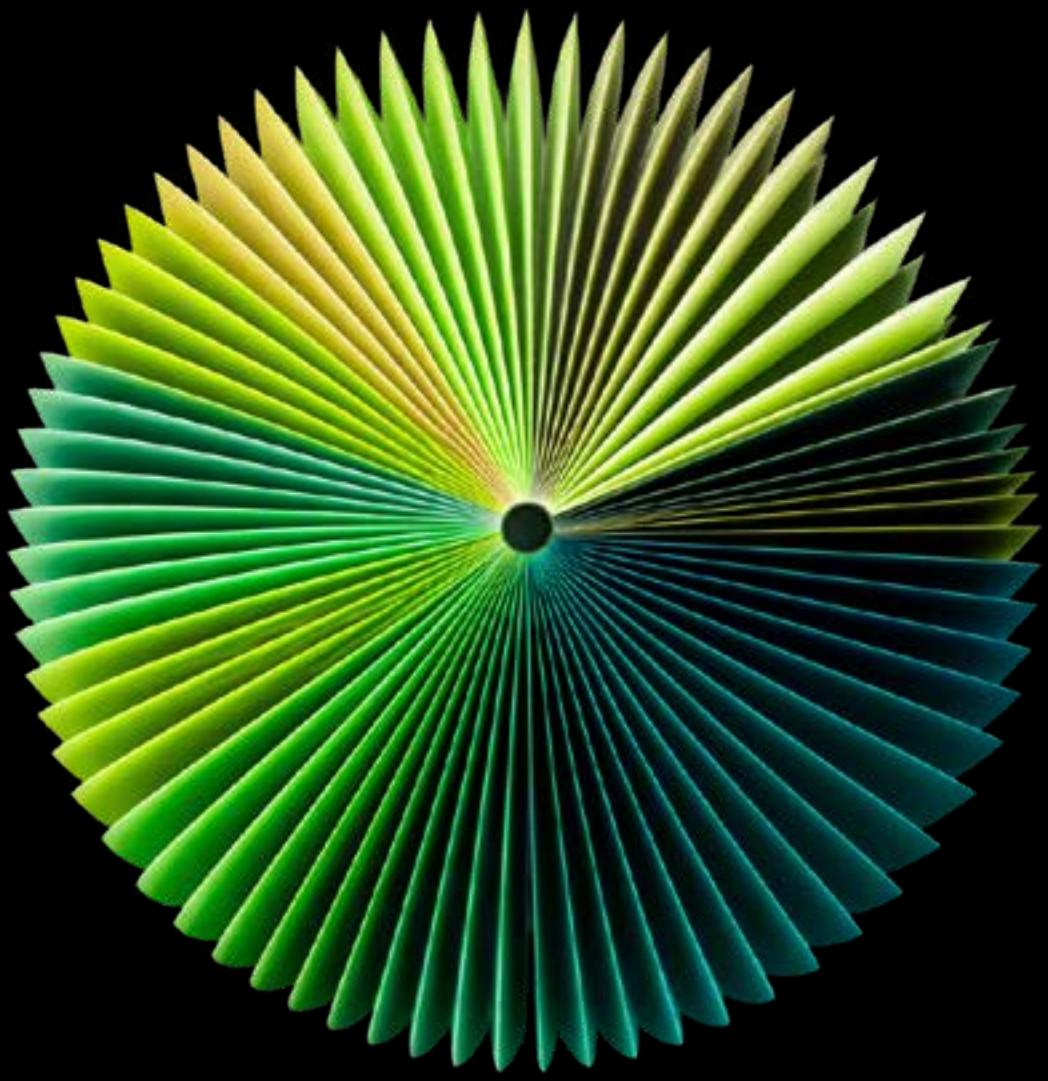
Deloitte.



Guía de inversión y financiamiento en Venezuela: ¿cómo preparar una empresa para atraer capital, gestionar riesgos y cerrar transacciones?

Octubre de 2026

Introducción 03

Tipos de inversionistas en Venezuela: cómo piensa cada perfil de capital 05

Aspectos clave para levantar capital o financiamiento en Venezuela 09

¿Qué buscan los inversionistas y fondos de deuda privada en Venezuela? 13

La información que debe llevar un empresario venezolano a una reunión con inversionistas 17

¿Cómo preparar una empresa venezolana para atraer inversión o financiamiento? 21

Conclusiones 25

Contacto 27

Introducción

Coautores:

Rodolfo Navarrete
Socio Director de Deloitte Venezuela.

Mario Aguiar
Gerente Senior de Financial Advisory.

En un entorno como el venezolano, atraer inversión o financiamiento no depende únicamente de contar con una empresa rentable, activos valiosos o una oportunidad de crecimiento. El verdadero desafío consiste en transformar esas fortalezas en una propuesta que pueda ser comprendida, verificada, valorada y estructurada por un tercero. Sin embargo, la capacidad de atraer capital no solo depende de la situación actual de la empresa. Los inversionistas buscan comprender cómo el capital solicitado contribuirá a la creación de valor futuro. En consecuencia, la organización debe ser capaz de articular una tesis clara de generación de valor, demostrando cómo los recursos obtenidos impulsarán el crecimiento, mejorarán la rentabilidad, fortalecerán su posición competitiva o permitirán capturar nuevas oportunidades de mercado.

Los inversionistas evalúan una empresa desde perspectivas diferentes: un inversionista estratégico busca sinergias, capacidades y acceso al mercado; un fondo de *private equity*, analiza crecimiento, gobierno corporativo y posibilidades de salida; un *family office* puede priorizar flexibilidad y opcionalidad; un fondo de deuda privada se concentra en flujos, garantías y capacidad de repago, mientras que un inversionista *distressed* observa el valor recuperable y los mecanismos de protección en escenarios adversos. Por ello, antes de iniciar cualquier proceso, la empresa debe identificar qué tipo de capital se ajusta mejor a su necesidad, estrategia, capacidad financiera y disposición a compartir control.

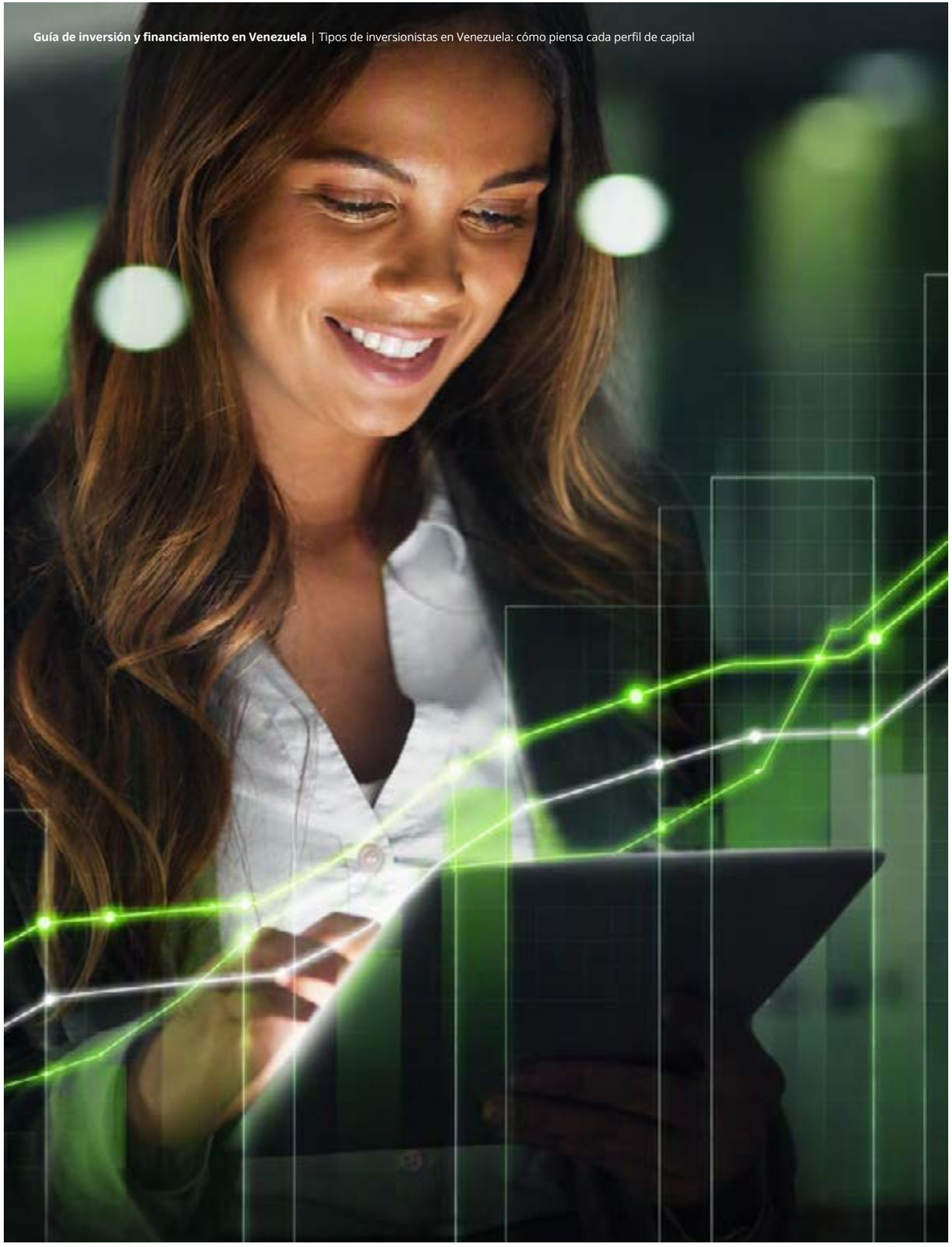
Esta guía integra cinco dimensiones fundamentales del proceso. En primer lugar, presenta los principales tipos de inversionistas y explica cómo piensa cada perfil de capital. En segundo lugar, desarrolla los aspectos que una empresa debe considerar antes de iniciar un levantamiento de capital o financiamiento. En tercera instancia, analiza qué buscan los inversionistas y financiadores cuando revisan una oportunidad. Posteriormente, detalla la información, documentación y respuestas que el empresario debe tener preparadas para una reunión con inversionistas y finalmente, propone una hoja de ruta de *investor readiness* para convertir una organización operativamente atractiva en una oportunidad realmente financiable.

El hilo conductor de este material es la construcción de confianza y esa confianza no surge únicamente de una presentación convincente o de una proyección de crecimiento. Se construye cuando la información financiera y la realidad operativa cuentan la misma historia; cuando el uso de los fondos está vinculado con resultados concretos; cuando los riesgos están identificados y cuantificados; cuando existen controles, segregación de funciones y responsabilidades claras y cuando el inversionista puede comprender cómo obtendrá retorno, cómo recuperará su capital y qué mecanismos lo protegerán si el escenario esperado no se materializa.

En Venezuela esta preparación adquiere una relevancia particular: la volatilidad cambiaria, la fragmentación de información, las diferencias entre contabilidad fiscal, gestión financiera y flujo de caja, las exigencias de cumplimiento, la concentración de decisiones y las limitaciones de profundidad financiera obligan a las empresas a elevar sus estándares de institucionalización. El inversionista puede aceptar un entorno complejo; lo que difícilmente aceptará es una empresa que no pueda explicar cómo gestiona esa complejidad.

Por esta razón, el *investor readiness* no debe entenderse como una actividad meramente previa a una transacción. No consiste simplemente en preparar un *data room*, mejorar una presentación o construir un modelo financiero. Es un proceso de fortalecimiento empresarial que incluye finanzas, estrategia, operaciones, gobierno corporativo, control interno, división de funciones, cumplimiento, estructura legal y capacidad de ejecución.

El propósito de esta guía es ofrecer a empresarios, accionistas, directores y equipos financieros un marco práctico para responder tres preguntas esenciales: ¿qué tipo de capital necesita realmente la empresa?; ¿qué necesita demostrar para atraerlo en condiciones razonables? y ¿qué cambios internos debe realizar para estar preparada para recibirlo? Pues una empresa no está lista para buscar capital únicamente porque lo necesita; está lista cuando puede demostrar con información, controles, documentos y capacidad de ejecución que el capital será utilizado de manera disciplinada y que los riesgos de la transacción pueden gestionarse.



Guía de inversión y financiamiento en Venezuela | Tipos de inversionistas en Venezuela: cómo piensa cada perfil de capital

Tipos de inversionistas en Venezuela: cómo piensa cada perfil de capital

Tesis central
En el entorno venezolano, la oportunidad de inversión no se vende solo por potencial; se vuelve financiable cuando el riesgo puede explicarse, documentarse, mitigarse y estructurarse contractualmente.

Resumen ejecutivo

En una economía con alta incertidumbre institucional, baja profundidad de mercado y activos con precios frecuentemente desconectados de su valor de reposición, el capital que mira a Venezuela suele segmentarse por tolerancia al riesgo, horizonte de inversión, capacidad de ejecutar debida diligencia y apetito por estructuras protegidas.

El empresario debe distinguir entre inversionistas estratégicos; *family offices*; *private equity*; *private credit*; fondos *distressed* y actores de impacto o desarrollo. Cada uno observa el mismo activo con lentes distintos: sinergias, retorno contractual, control, colateral, recuperación e impacto o valor de opción por normalización del país.

1. Inversionistas estratégicos

Los inversionistas estratégicos son compañías operativas que financian para adquirir capacidad, mercado, clientes, canales, tecnología, insumos o integración vertical. En Venezuela este perfil suele valorar la capacidad instalada existente, la posición comercial local, marcas reconocidas y activos que serían costosos de replicar en condiciones normales.

Su debida diligencia acostumbra a combinar elementos financieros con una evaluación operacional profunda: continuidad de permisos; situación laboral; dependencia de proveedores importados; concentración de clientes; cumplimiento tributario; posibilidad de exportar; riesgos de suministro eléctrico y exposición a contrapartes públicas o sancionadas.

2. *Family offices* y capital privado de oportunidad

Los *family offices* resultan ser los inversionistas más flexibles para Venezuela pues no están siempre sujetos a los mismos mandatos rígidos de un fondo institucional y pueden estructurar deuda, *equity* preferente, notas convertibles, financiamiento de inventario, *real estate* o acuerdos de recompra.

Su ventaja, es velocidad y creatividad; su exigencia, es protección. Normalmente buscan descuentos relevantes frente a comparables regionales, derechos económicos preferentes, garantías y una narrativa clara de salida. Para el empresario, esto implica preparar una conversación menos bancaria y más transaccional: qué activo protege el capital, qué *upside* captura y qué eventos disparan derechos.

3. *Private equity* tradicional

El *private equity* persigue empresas con ebitda positivo, potencial de crecimiento, posibilidad de profesionalizar la gestión y una salida razonable en un horizonte de cuatro a siete años. En Venezuela, este perfil se muestra más selectivo porque el principal problema no siempre es comprar barato sino salir bien.

El descuento de valoración se relaciona con el gobierno corporativo, calidad de información, riesgos fiscales y laborales, posibilidad de repatriar dividendos, liquidez de mercado y ejecutabilidad legal de los derechos del inversionista.

4. *Private credit* y fondos financiadores de deuda

El *private credit* puede ser particularmente relevante cuando la empresa tiene flujo de caja, inventario, exportaciones o cuentas por cobrar dolarizadas, pero no desea dilución accionaria. Estos fondos no compran una historia de crecimiento; compran capacidad de repago.

Su análisis se centra en el *Debt-Service Coverage Ratio* (DSCR), deuda neta/ebitda, calidad del colateral, control de flujos, trazabilidad bancaria y sensibilidad a devaluación. Para Venezuela, se tiende la preferencia a estructuras con garantías reales: prenda de inventario; cesión de cuentas por cobrar; *escrow*; cuenta de cobranza controlada o garantía *offshore* cuando sea viable.



Guía de inversión y financiamiento en Venezuela | Tipos de inversionistas en Venezuela: cómo piensa cada perfil de capital

5. Fondos *distressed* o “fondos buitre”

El capital *distressed* compra situaciones complejas: deuda con descuento; empresas con estrés de liquidez; reclamaciones; activos subutilizados o posiciones que pueden convertirse en control. Su lógica no es necesariamente desarrollar el negocio, sino capturar recuperación en escenarios adversos.

Se trata de un perfil objetivo, con capital de alta exigencia, que negocia con firmeza, pide *covenants* estrictos y aboga por las estrategias *downside protection*. Puede ser útil cuando no hay otra fuente de liquidez, pero puede transferir poder económico al acreedor si la estructura no se negocia con asesoría sofisticada.

6. Multilaterales, DFI y fondos de impacto

Estos actores priorizan -adicionalmente- transparencia, cumplimiento, impacto social, estándares *Environmental, Social, Governance* (ESG), anticorrupción y medición. En Venezuela su participación está condicionada frecuentemente por sanciones, reputación, uso de fondos y claridad de beneficiarios finales.

Para empresas en alimentos, salud, energía distribuida, agua, inclusión financiera o exportaciones con impacto, pueden existir oportunidades si la empresa se prepara con *reporting* robusto, políticas de integridad y métricas verificables.

Conclusión

El error típico del empresario es tratar a todos los inversionistas como si fueran iguales. No lo son. Un estratégico paga por sinergias; un *family office* por opcionalidad; un *private equity* por crecimiento y salida; un *private credit* por repago; un *distressed* por recuperación y un DFI por impacto medible.

La preparación comienza con identificar qué tipo de capital encaja con la necesidad financiera de la empresa. Requerir equidad cuando se necesita capital de trabajo, puede ser costoso; buscar deuda cuando el flujo no soporta servicio, puede ser peligroso.

Matriz ejecutiva

Perfil	Tesis dominante	Estructura habitual
Estratégico	Sinergias y control operativo	Compra, JV, mayoría
Family office	Retorno alto y flexibilidad	Equity preferente, convertible, mezzanine
Private equity	Crecimiento, ebitda, salida	Minoría con derechos o *buyout*
Private credit	Repago y garantías	Senior secured, factoring, trade finance
Distressed	Recuperación y control por acreencia	Loan-to-own, compra de deuda
DFI/impacto	Impacto verificable	Deuda concesional, garantías, *project finance*



Aspectos clave para levantar capital o financiamiento en Venezuela

¿Qué debe resolver una empresa antes de hablar con inversionistas, bancos o fondos privados?

Guía de inversión y financiamiento en Venezuela | Aspectos clave para levantar capital o financiamiento en Venezuela

Resumen ejecutivo

Levantar capital en Venezuela exige más que una buena historia comercial. Requiere convertir una empresa familiar, operativa y muchas veces informal en una oportunidad financiable: información confiable, uso de fondos verificable, cumplimiento, gobierno corporativo y una estructura que proteja al financiador.

El objetivo no es eliminar todos los riesgos, eso sería imposible. El objetivo es hacerlos visibles, cuantificables, mitigables y negociables.

1. Definir el uso de fondos con precisión

El capital debe vincularse a una tesis económica concreta. No basta con que se necesite liquidez. El empresario debe explicar si el dinero financiará capital de trabajo, aumento de capacidad, sustitución de importaciones, exportaciones, CAPEX, refinanciamiento, adquisiciones o fortalecimiento patrimonial.

La pregunta clave del inversionista será: ¿qué cambia en el negocio después de recibir el capital? Si el dinero no incrementa ebitda, reduce riesgo, mejora margen, extiende plazo de deuda o desbloquea contratos, la propuesta pierde fuerza.

2. Preparar información financiera invertible

Muchas empresas venezolanas tienen una brecha entre contabilidad fiscal, contabilidad gerencial y caja real. Esa brecha debe cerrarse antes de buscar capital. El inversionista necesita ventas por moneda, ebitda normalizado, flujo de caja, deuda, cuentas por cobrar, inventario, CAPEX y reconciliación entre cifras fiscales y gerenciales.

El modelo financiero debe ser integrado: estado de resultados, balance, flujo de caja, deuda, capital de trabajo y escenarios. Debe permitir responder qué pasa si se devalúa la moneda, si sube el costo de inventario, si se retrasa la cobranza o si se reduce margen bruto.



3. Cumplimiento y sanciones como filtro inicial

En Venezuela el cumplimiento no es una sección secundaria del *data room*; es un filtro de entrada. Los inversionistas internacionales deben revisar beneficiarios finales, exposición a sanciones, *Politically Exposed Persons* (PEP), relación con entidades públicas, origen de fondos, bancos utilizados y contrapartes relevantes.

Una empresa con buen ebitda pero mala trazabilidad puede ser descartada antes de llegar a valoración. La preparación debe incluir políticas *Anti-Money Laundering* y *Know Your Client*, (AML y KYC, respectivamente); matriz de contrapartes; *screening* de sanciones; contratos relevantes y explicación de cualquier relación con el sector público.

4. Estructura legal y activos

Los inversionistas quieren saber qué compran o financian, quién es dueño, qué gravámenes existen y qué tan ejecutables son los derechos. Libros legales, títulos de propiedad, contratos, permisos, marcas, arrendamientos, actas, poderes y litigios deben estar organizados.

La informalidad corporativa destruye su valor. Un activo industrial puede ser atractivo, pero si la propiedad no está documentada o existen contingencias laborales y fiscales no cuantificadas, el riesgo se convierte en descuento de valoración o condición suspensiva.

5. Gobierno corporativo y disposición a compartir control

Levantar capital implica aceptar disciplina. Un inversionista puede tolerar riesgo país, pero no tolera opacidad voluntaria. La empresa debe definir quién decide, cómo se aprueba presupuesto, qué reportes se entregan, qué derechos tendrá el inversionista y qué restricciones existirán sobre dividendos, deuda y partes relacionadas.

La profesionalización no significa perder identidad familiar; significa separar propiedad, gestión y control.

6. Valuación y términos: precio no es todo

Muchos empresarios se concentran en la valoración y subestiman términos. En Venezuela, la hoja de términos puede ser más importante que el múltiplo: preferencias de liquidación, dividendos preferentes, derechos de veto, *covenants*, garantías, eventos de incumplimiento, opciones de recompra y mecanismos de salida.

La mejor transacción no es necesariamente la de mayor valoración nominal, sino la que financia el plan, preserva flexibilidad y distribuye riesgos de forma sostenible.

Guía de inversión y financiamiento en Venezuela | Aspectos clave para levantar capital o financiamiento en Venezuela

Conclusión

Levantar capital en Venezuela es un proceso de reducción de fricciones. Cada documento faltante, cada cifra no reconciliada y cada riesgo no explicado aumenta el descuento exigido por el inversionista.

La empresa preparada no promete ausencia de riesgo; demuestra control de la información y capacidad de ejecución.

Matriz ejecutiva

Aspecto	Evidencia esperada	Valor para el proceso
Uso de fondos	Monto, destino, hitos y retorno esperado	Evita una solicitud genérica de capital
Finanzas	ebitda normalizado, FCF, deuda, capital de trabajo	Reduce descuento por opacidad
Cumplimiento	UBO, KYC, sanciones, PEPs, bancos	Pasa el filtro inicial
Legal	Activos, contratos, permisos, litigios	Mejora ejecutabilidad
Gobernanza	*Reporting*, junta, derechos de veto	Genera confianza
Estructura	Deuda, *equity*, convertible, garantías	Alinea riesgo y retorno



Guía de inversión y financiamiento en Venezuela | ¿Qué buscan los inversionistas y fondos de deuda privada en Venezuela?

¿Qué buscan los inversionistas y fondos de deuda privada en Venezuela?

Criterios de decisión, retorno esperado, protección y señales de alerta por tipo de capital.

Resumen ejecutivo

Cada inversionista define retorno y riesgo de manera distinta. En Venezuela, esa diferencia es más marcada porque el riesgo país, la baja liquidez, la volatilidad cambiaria y la ejecutabilidad legal obligan a estructurar protecciones específicas.

El punto común es que todos buscan asimetría favorable, es decir, *upside* suficiente para compensar riesgo y mecanismos de protección si el escenario base no se cumple.

1. El inversionista estratégico busca sinergias

El inversionista estratégico pregunta cómo el activo mejora su negocio actual. Puede pagar más si logra reducir costos, asegurar suministro, ampliar distribución, incorporar marcas o entrar a un mercado con ventaja temprana.

Su principal preocupación son pasivos ocultos y continuidad operativa. Por eso diligencia permisos, planta, tecnología, clientes, sindicatos, proveedores críticos, propiedad de activos y reputación.

2. El *private equity* busca crecimiento con salida

El *private equity* se enfoca en ebitda, expansión, profesionalización y salida. No le basta que la empresa sea rentable; necesita que el valor pueda crecer y monetizarse.

En Venezuela preguntará: ¿quién podría comprar esta empresa en cinco años? ¿Podrá distribuir dividendos? ¿Existe *holding* viable? ¿Qué derechos tendrá si el accionista fundador bloquea decisiones? ¿Qué descuento debería aplicar por iliquidez?

3. El *family office* busca flexibilidad y opcionalidad

Un *family office* puede aceptar estructuras híbridas y negociar de forma más personalizada. Su objetivo es generar retornos superiores, pero también control contractual (preferencia económica, colateral, opciones, derechos de información, veto y salida pactada).

Para empresas venezolanas de tamaño medio, este perfil puede ser el más pragmático si la oportunidad es clara pero aún no cumple estándares institucionales plenos.

4. El *private credit* busca repago, no control

El fondo de deuda privada quiere recuperar principal e intereses. Su tesis descansa en flujo de caja, colateral, prioridad de pago y control de eventos de incumplimiento.

Las métricas típicas incluyen: *Debt Service Coverage Ratio* (DSCR); deuda neta/ebitda; ebitda/intereses; ciclo de caja; concentración de clientes; antigüedad de cuentas por cobrar; rotación de inventario; margen bruto y cobertura de garantías. En empresas exportadoras, la calidad de los contratos internacionales y la cobranza *offshore* pueden ser decisivas.

5. ¿Qué busca un financiador de deuda privada?

Busca fuentes de repago primarias y secundarias. La primaria es el flujo operativo; la secundaria, son garantías o flujos controlables. Si ambas son débiles, la tasa no compensa el riesgo.

También evalúa comportamiento del empresario: transparencia, velocidad de respuesta, consistencia de cifras, disciplina presupuestaria y disposición a aceptar *covenants*. Una mala actitud frente al *reporting* puede ser tan negativa como una razón financiera deteriorada.

6. Señales de alerta comunes

Los inversionistas se preocupan por ingresos no bancarizados, clientes no identificables, inventario sin soporte, partes relacionadas opacas, litigios no provisionados, impuestos en discusión, dependencia de permisos, concentración de clientes, contratos verbales y resistencia a auditoría.

En Venezuela, otra alerta crítica es la incapacidad de explicar cómo se forman precios, qué tasa de cambio se usa para la gestión, cómo se protege margen y cómo se paga deuda si existe una brecha temporal entre costos dolarizados y cobranza local.



Guía de inversión y financiamiento en Venezuela | ¿Qué buscan los inversionistas y fondos de deuda privada en Venezuela?

Conclusión

El inversionista no financia optimismo; financia flujos, activos, derechos y confianza. La empresa que entiende la lógica de cada capital puede diseñar una oferta más atractiva y evitar conversaciones improductivas.

La pregunta correcta no es "¿qué tasa o valoración quiero?", sino "¿qué riesgo estoy pidiendo que el inversionista asuma y cómo lo compenso o mitigo?".

Matriz ejecutiva

Capital	Busca	Principal preocupación
Estratégico	Sinergia y control	Pasivos ocultos y continuidad
Private equity	ebitda, crecimiento y salida	Iliquidez y gobierno corporativo
Family office	Retorno flexible y protección	Salida y control de información
Private credit	Repago contractual	DSCR, garantías y trazabilidad
Distressed	Recuperación de valor	Litigio y ejecución
DFI/impacto	Adicionalidad e impacto	ESG, anticorrupción, medición



Guía de inversión y financiamiento en Venezuela | La información que debe llevar un empresario venezolano a una reunión con inversionistas

La información que debe llevar un empresario venezolano a una reunión con inversionistas

Guía práctica de preguntas, respuestas y documentos para reuniones de capital, deuda privada o M&A.

Resumen ejecutivo

Una reunión con inversionistas no es una presentación comercial; es una auditoría anticipada de credibilidad. El empresario debe dominar sus cifras, riesgos, uso de fondos, estructura legal y plan de ejecución.

En Venezuela, donde la información puede estar fragmentada entre contabilidad local, gestión en dólares, caja operativa y operaciones internacionales, la capacidad de explicar y reconciliar cifras es un diferenciador decisivo.

1. Información financiera indispensable

El empresario debe llevar ventas de los últimos tres años: ebitda normalizado; flujo de caja; deuda; cuentas por cobrar; cuentas por pagar; inventario; CAPEX; margen por línea y conciliación entre contabilidad fiscal y gerencial.

Debe poder explicar ajustes no recurrentes; gastos de accionistas; operaciones con partes relacionadas; ingresos en bolívares y divisas; política de precios; exposición cambiaria y sensibilidad de margen.

2. Uso de fondos y plan de ejecución

La pregunta central será: "¿qué hará la empresa con el dinero?" La respuesta debe incluir monto; destino; cronograma; hitos; impacto en ventas; margen; ebitda; capital de trabajo y fuente de repago o salida.

Un buen uso de fondos se expresa en métricas: aumentar capacidad; reducir costo unitario; financiar inventario para contratos; sustituir importaciones; crecer exportaciones; refinanciar deuda cara o adquirir competidores.

3. Preguntas comerciales y estratégicas

El inversionista querrá entender el mercado, clientes, competidores y barreras de entrada y poder de fijación de precios, contratos y *pipeline*. La empresa debe tener datos por cliente, canal, producto, geografía y moneda.

Debe saber explicar por qué el negocio gana, qué lo diferencia, qué clientes se pueden perder, cuánto tarda en recuperar



una cuenta por cobrar y qué competidores podrían consolidarse.

4. Información legal, fiscal y laboral

1. Libros legales.

2. Accionistas.

3. Poderes; títulos de propiedad; arrendamientos; permisos.

4. Litigios.

5. Contingencias fiscales.

6. Nómina, beneficios laborales y contratos materiales deben estar resumidos y soportados.

El empresario no debe ocultar problemas; debe cuantificarlos. Un riesgo reconocido puede estructurarse con indemnidades, *escrow* o ajuste de precio; un riesgo descubierto tarde puede destruir la transacción.

5. Cumplimiento reputación

Debe existir una explicación clara de beneficiarios finales, exposición a *Politically Exposed Persons* (PEP), sanciones, clientes o proveedores sensibles, relación con sector público, bancos utilizados, origen de fondos y políticas anticorrupción.

Si la empresa tiene contratos con entes públicos o empresas estatales, debe prepararse una matriz de relación, base legal, pagos, cumplimiento y revisión de sanciones.

6. Gobierno corporativo y toma de decisiones

El inversionista preguntará quién decide y qué pasa si hay desacuerdo. El empresario debe explicar estructura accionaria, participación de la familia, gerencia profesional, juntas, reportes, presupuesto y disposición a aceptar derechos de información o veto.

Una respuesta defensiva frente a un gobierno corporativo aumenta la percepción de riesgo.

Guía de inversión y financiamiento en Venezuela | La información que debe llevar un empresario venezolano a una reunión con inversionistas

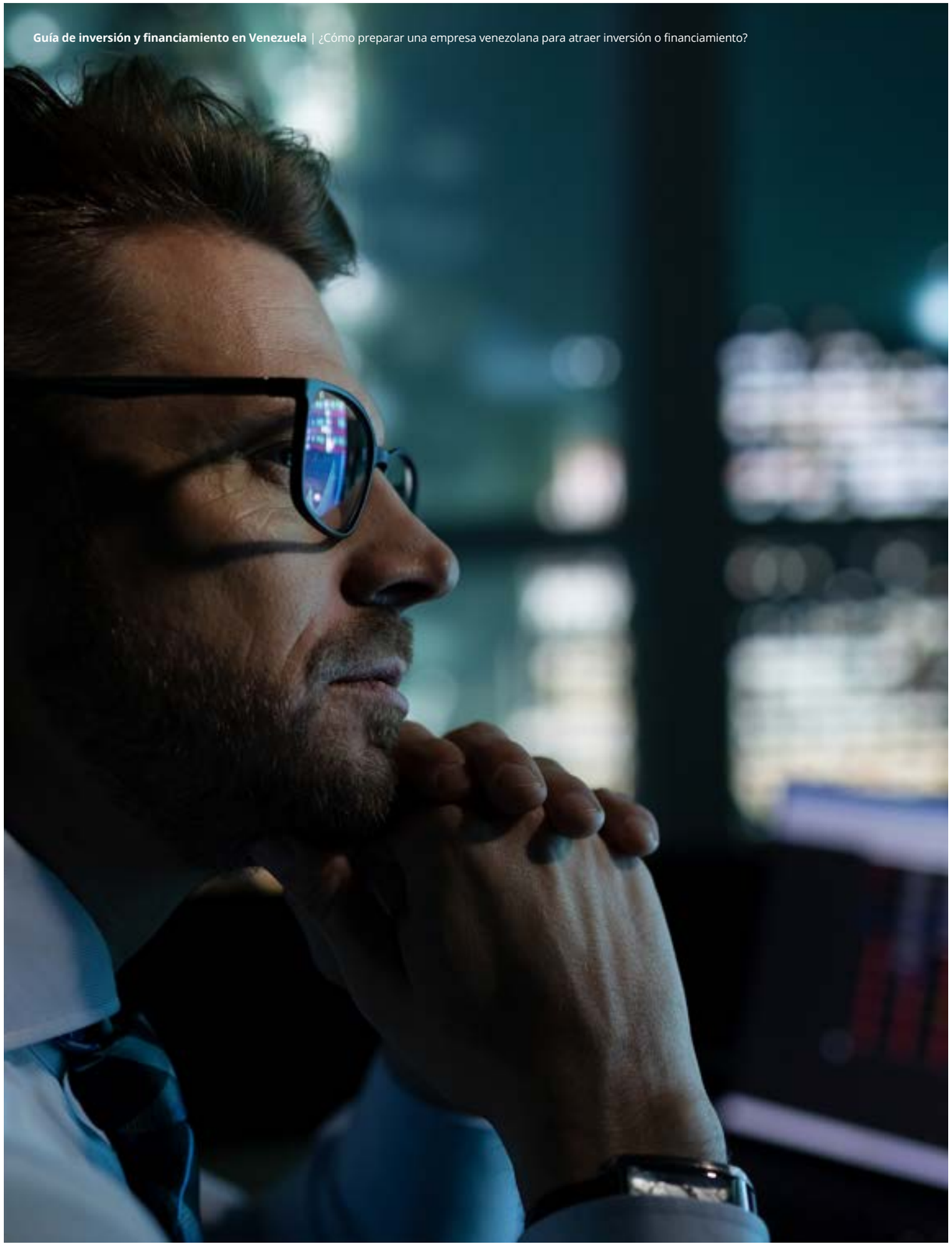
Conclusión

La reunión ideal es aquella donde el empresario no improvisa. Cada cifra relevante debe tener soporte; cada riesgo debe tener explicación; cada uso de fondos debe tener retorno; cada solicitud debe tener estructura.

El capital sofisticado respeta a los empresarios que conocen sus debilidades y llegan con un plan para corregirlas.

Matriz ejecutiva

Bloque	Información requerida	Pregunta crítica
Finanzas	Ventas, ebitda, FCF, deuda, working capital	¿Cuál es el ebitda recurrente?
Comercial	Clientes, contratos, precios, pipeline	¿Qué concentración existe?
Uso de fondos	Monto, destino, hitos, retorno	¿Qué cambia después del capital?
Legal/fiscal	Activos, permisos, litigios, impuestos	¿Qué contingencias hay?
Cumplimiento	UBO, PEP, sanciones, bancos	¿Hay contrapartes sensibles?
Gobernanza	Decisiones, reportes, derechos	¿Aceptan disciplina de inversionista?



Guía de inversión y financiamiento en Venezuela | ¿Cómo preparar una empresa venezolana para atraer inversión o financiamiento?

¿Cómo preparar una empresa venezolana para atraer inversión o financiamiento?

Hoja de ruta de investor readiness, data room, gobierno corporativo y estructura transaccional.

Resumen ejecutivo

Atraer inversión en Venezuela requiere un proceso deliberado de preparación. No se trata solo de mostrar crecimiento, sino de construir confianza verificable: finanzas normalizadas; *data room*; gobierno corporativo; cumplimiento; modelo financiero y una estructura que alinee riesgo y retorno.

La empresa mejor preparada no necesariamente es la de mayor tamaño, sino la que convierte incertidumbre en información y riesgos en mecanismos contractuales.

1. Diagnóstico de *investor readiness*

El primer paso es evaluar brechas en diez dimensiones: finanzas; legal; fiscal; laboral; *compliance*; comercial; operaciones; gobierno corporativo; valoración y estructura transaccional.

El diagnóstico debe producir una lista priorizada de acciones de 30, 60 y 90 días. No todo debe resolverse antes de salir al mercado, pero todo debe estar identificado, cuantificado y explicado.

2. *Data room* profesional

El *data room* debe organizarse por áreas: corporativo; financiero; fiscal; laboral; legal; comercial; operacional; activos; deuda; cumplimiento; y seguros. Cada documento debe tener fecha, versión y responsable.

Un *data room* incompleto retrasa la transacción y reduce la confianza; uno bien preparado acelera la debida diligencia y permite que el asesor controle mejor la narrativa.

3. Modelo financiero y escenarios

El modelo debe integrar estado de resultados; balance; flujo de caja; deuda; capital de trabajo y CAPEX. Debe incluir escenario base; *downside* y *upside* con sensibilidad a tipo de cambio; margen bruto; días de cobranza; rotación de inventario y crecimiento.

Para deudas, el modelo debe mostrar *Debt Service Coverage Ratio* (DSCR), ebitda/

intereses y *covenant headroom*. Para equidad, debe señalar el valor de salida; retorno esperado; dilución; dividendos y necesidades futuras de capital.

4. Gobierno corporativo mínimo

La empresa debe formalizar junta, actas, presupuesto anual, reportes mensuales, política de partes relacionadas, matriz de autorizaciones y controles básicos. No se necesita burocracia excesiva; se necesita disciplina.

Los inversionistas valoran que la empresa pueda operar con reglas claras aun si sigue siendo una empresa familiar.

5. Cumplimiento transparencia

Debe prepararse una carpeta de beneficiario final, sanciones, KYC, PEP, anticorrupción, bancos, clientes críticos, proveedores críticos y contratos públicos si existen.

En Venezuela, este componente puede determinar la posibilidad de que bancos corresponsales, fondos internacionales o asesores externos, participen en la transacción.

6. Estructura transaccional viable

Antes de hablar con inversionistas, la empresa debe definir qué estructuras aceptaría: deuda senior; *factoring*; convertible; equidad preferente; minoría; mayoría; JV; *earn-out* o recompra.

La estructura debe responder al problema financiero real. Si la empresa tiene caja estable y garantías, la deuda puede ser eficiente. Si necesita transformación profunda, la equidad o convertible puede ser más apropiado.

7. Narrativa de inversión

La narrativa debe ser simple, objetiva y respaldada por datos: activo; mercado; ventaja; caja; necesidad de capital; uso de fondos; mitigantes; retorno y salida.

Una buena narrativa no oculta la realidad de Venezuela; explica cómo la empresa navega Venezuela mejor que sus competidores.



Conclusión

El *investor readiness* es una inversión en valoración. Reduce descuentos, acorta tiempos, mejora términos y amplía el universo de financiadores posibles.

La empresa que llega a mercado preparada no solo pide capital; ofrece una oportunidad estructurada.

Matriz ejecutiva

Etapa	Acciones	Objetivo
30 días	Reconciliar finanzas, definir uso de fondos, mapear riesgos	Primer filtro de inversionistas
60 días	*Data room*, modelo integrado, *compliance*, legal básico	Debida diligencia preliminar
90 días	Hoja de términos objetiva, gobierno corporativo, estructura final	Proceso competitivo o negociación bilateral
Antes de firmar	Debida diligencia confirmatoria, garantías, *covenants*, SPA/*loan docs*	Cierre robusto
Postcierre	*Reporting*, presupuesto, *covenants*, plan 100 días	Creación de valor



Guía de inversión y financiamiento en Venezuela | Conclusiones

Conclusiones

Atraer inversión o financiamiento en Venezuela exige mucho más que identificar una necesidad de capital y preparar una presentación. Requiere alinear estrategia, información, estructura y ejecución para ofrecer al inversionista una oportunidad que pueda ser evaluada con claridad y protegida contractualmente.

No todos los inversionistas buscan lo mismo. El inversionistapuedes estratégico evalúa sinergias; el *private equity,* crecimiento y salida; el *family office* valora flexibilidad y opcionalidad; el *private credit* prioriza repago, garantías y control de flujos; el *distressed* analiza recuperación y los fondos de impacto incorporan objetivos de desarrollo, transparencia y medición. Una empresa que no distingue estas lógicas corre el riesgo de dirigirse al inversionista equivocado o de proponer una estructura que no corresponde con su necesidad.

Levantar el capital comienza antes de hablar con el mercado. Comienza cuando la empresa define -con precisión- el monto requerido, el uso de los fondos, los hitos esperados, la fuente de repago o retorno y la estructura que está dispuesta a aceptar. Perseguir equidad para financiar una necesidad temporal de capital de trabajo puede generar una dilución innecesaria; asumir deudas para financiar una transformación que no producirá caja en el corto plazo puede comprometer la sostenibilidad del negocio.

El inversionista no financia únicamente potencial; financia una combinación de flujos, activos, derechos, información y confianza. Una buena historia empresarial puede abrir la conversación, pero serán el ebitda normalizado, el flujo de caja, la calidad del capital de trabajo, la trazabilidad bancaria, los contratos, las garantías, el gobierno corporativo y la capacidad gerencial los que permitirán avanzar hacia una decisión de inversión.

La transparencia hacia el inversionista no implica ausencia de riesgos. Toda empresa venezolana enfrenta exposiciones operativas, financieras, laborales, fiscales, regulatorias o cambiarias. La diferencia entre una empresa preparada y una que no lo está es la capacidad de identificar esas exposiciones, cuantificarlas, documentarlas y proponer mecanismos de mitigación. Un riesgo conocido puede administrarse mediante garantías, *covenants*, *escrows*, ajustes de precio o condiciones precedentes; un riesgo oculto o descubierto tarde puede deteriorar la confianza y destruir la transacción.

En este sentido, el *investor readiness* debe trascender el *data room*: el orden documental es importante, pero no sustituye la institucionalización. El modelo financiero debe corresponder con la realidad operativa y los responsables deben conocer los supuestos. Entretanto, la empresa debe contar con controles internos, segregación de funciones, una matriz de autorizaciones y una estructura clara de toma de decisiones. La información no solo debe existir; debe ser consistente, oportuna y utilizada para gestionar el negocio.

Para avanzar de forma ordenada, se recomienda a la empresa convertir esta guía en un plan de trabajo que incluya:

- Diagnóstico de brechas financieras, legales, fiscales, laborales y operativas.
- Reconciliación entre contabilidad fiscal, información gerencial y caja.
- Normalización del ebitda y del capital de trabajo.
- Definición precisa del uso de fondos.
- Construcción de un modelo financiero integrado y con escenarios.
- Preparación de *teaser*, *pitch deck* y



memorándum de información.

- Organización del *data room*.
- Revisión de beneficiarios finales, contrapartes, sanciones y cumplimiento.
- Formalización de controles, segregación de funciones y gobierno corporativo.
- Definición de la estructura transaccional y la hoja de términos objetiva.
- Preparación del equipo para reuniones y *due diligence*.
- Elaboración de una estrategia de negociación, cierre y seguimiento posterior.

Esta preparación no elimina el riesgo del entorno, pero sí permite administrarlo, reducir los descuentos asociados a la incertidumbre y negociar desde una posición más sólida. El resultado de la aplicación de esta guía debe ser la construcción de una empresa más institucional, transparente, resiliente y capaz de relacionarse con distintas fuentes de capital. Incluso si el levantamiento no se concreta inmediatamente, el proceso de preparación puede mejorar la calidad de la información, el control de caja, la toma de decisiones, la gestión de riesgos y el valor del negocio.

El capital sofisticado no busca empresas perfectas; busca empresas capaces de demostrar que entienden sus riesgos, conocen sus oportunidades y cuentan con la capacidad de ejecutar sus planes de crecimiento de manera consistente. La empresa preparada no se limita a solicitar recursos; presenta una oportunidad de inversión comprensible, verificable, estructurable, financiable y capaz de generar valor para todas las partes involucradas.

Fuentes y referencias consultadas

Las sguientes fuentes públicas fueron consultadas como contexto para el análisis. La aplicación a una transacción específica debe validarse con asesores legales, tributarios y de cumplimiento.

- OFAC - Venezuela-related Sanctions: https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information/venezuela-related-sanctions
- IMF DataMapper - Venezuela profile: https://www.imf.org/external/datamapper/profile/VEN
- IMF, Press Release No. 26/123, Resumption of Dealings with Venezuela, 16 Apr 2026: https://www.imf.org/en/news/articles/2026/04/16/pr26123-venezuela-imf-announces-resumption-of-dealings
- UNCTAD, World Investment Report 2026 country fact sheet Venezuela: https://unctad.org/system/files/non-official-document/wir_fs_ve_en.pdf
- Baker McKenzie, Global Public M&A Guide - Venezuela, updated 1 Jan 2025: https://resourcehub.bakermckenzie.com/en/resources/global-public-ma-guide/latin-america/venezuela/topics/general-legal-framework
- IESE VC/PE Country Attractiveness Index - Venezuela: https://blog.iese.edu/vcpeindex/venezuela/
- Reuters, Venezuela debt investors optimism, 20 Apr 2026: https://www.reuters.com/business/finance/venezuelas-melting-permafrost-draws-debt-investors-optimism-2026-04-20/
- Atlantic Council, How the IMF can help Venezuela stabilize its economy, 14 Jan 2026: https://www.atlanticcouncil.org/dispatches/how-the-imf-can-help-venezuela-stabilize-its-economy/
- Octus, Private capital opportunities in Venezuela, 5 Mar 2026: https://octus.com/resources/articles/family-offices-energy-investors-position-for-private-capital-opportunities-in-venezuela/

Nota: este documento tiene fines informativos y no constituye asesoría legal, tributaria, de inversión ni recomendación de compra o venta de valores.

Transformemos juntos las oportunidades en valor para su empresa

Conecte con nuestro equipo y descubra cómo preparar su empresa para atraer inversión y financiamiento, gestionar riesgos e impulsar su crecimiento.

Rodolfo Navarrete
Socio Director de Deloitte Venezuela.
Deloitte Spanish Latin America

rnavarrete@deloitte.com

Escanee el código para contacto.

www.deloitte.com

Deloitte.

Deloitte se refiere a una o más entidades de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), su red global de firmas miembro y sus sociedades afiliadas a una firma miembro (en adelante “Entidades Relacionadas”) (colectivamente, la “organización Deloitte”). DTTL (también denominada como “Deloitte Global”) así como cada una de sus firmas miembro y sus Entidades Relacionadas son entidades legalmente separadas e independientes, que no pueden obligarse ni vincularse entre sí con respecto a terceros. DTTL y cada firma miembro de DTTL y su Entidad Relacionada es responsable únicamente de sus propios actos y omisiones, y no de los de las demás. DTTL no provee servicios a clientes. Consulte https://www.deloitte.com/about para obtener más información.

Deloitte ofrece servicios profesionales líderes a casi el 90% de las empresas de la lista Fortune Global 500® y a miles de empresas privadas. Nuestra gente ofrece resultados medibles y duraderos que ayudan a reforzar la confianza del público en los mercados de capitales y permiten que los clientes se transformen y prosperen. Sobre la base de sus 180 años de historia, Deloitte abarca más de 150 países y territorios. Descubra cómo las aproximadamente 470,000 personas de Deloitte en todo el mundo tienen un impacto importante en www.deloitte.com.

Tal y como se usa en este documento, Lara Marambio & Asociados, Gómez Rutmann y Asociados, Despacho de Abogados, y Deloitte & Touche, C.A., tienen el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría, consultoría fiscal, asesoría legal, en riesgos y financiera respectivamente, y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”. Lara Marambio & Asociados, tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”. Gómez Rutmann y Asociados, Despacho de Abogados, tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de asesoría legal y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”. Deloitte & Touche, C.A., tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de Consultoría, consultoría fiscal, en riesgos y financiera respectivamente y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”.

Esta comunicación contiene únicamente información general, y ninguna de las empresas miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), su red global de firmas miembro o sus entidades relacionadas (colectivamente, la "organización Deloitte") está, por medio de esta comunicación, prestando asesoramiento o servicios profesionales. Antes de tomar cualquier decisión o realizar cualquier acción que pueda afectar sus finanzas o su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado.

No se dan declaraciones, garantías o compromisos (expresos o implícitos) en cuanto a la exactitud o integridad de la información en esta comunicación, y ni DTTL, ni sus firmas miembro, entidades relacionadas, empleados o agentes será responsable de ninguna pérdida o daño que surja directa o indirectamente en relación con cualquier persona que confíe en esta comunicación. DTTL y cada una de sus empresas miembro, y sus entidades relacionadas, son entidades jurídicamente separadas e independientes.

© 2026 Lara Marambio & Asociados, Gómez Rutmann y Asociados, Despacho de Abogados, y Deloitte & Touche, C.A., según el servicio que presta cada una.