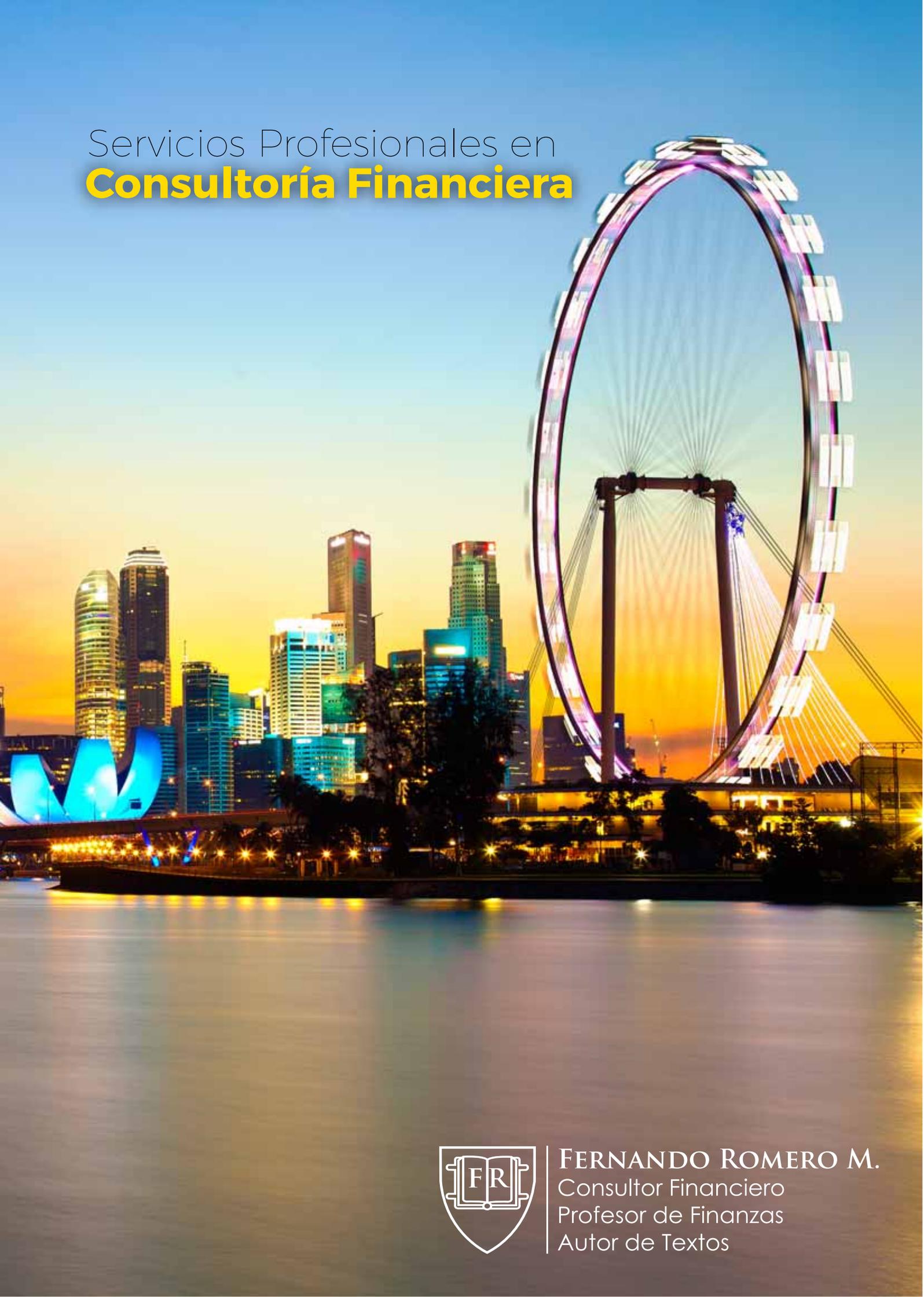


# Servicios Profesionales en **Consultoría Financiera**



**FERNANDO ROMERO M.**  
Consultor Financiero  
Profesor de Finanzas  
Autor de Textos



## "LOS ESTADOS FINANCIEROS PROVEEN INFORMACIÓN FINANCIERA RAZONABLE... PERO RAZONABILIDAD NO ES LO MISMO QUE EXACTITUD"

A la hora de tomar decisiones financieras importantes, todos los altos ejecutivos suelen mirar los estados financieros como primera fuente de información. No obstante, estos informes provienen directamente de la Contabilidad, la cual no está concebida como una herramienta para administrar o gerenciar.

Por ello, a fin de tomar decisiones acertadas, es importante que todos los ejecutivos y empresarios sepan leer e interpretar 'los números detrás de los números'; es decir, los distintos indicadores financieros que se pueden calcular aplicando diferentes técnicas financieras a partir de la información que actualmente se posee y que se encuentra en los estados financieros históricos.

Claro está, algunos de estos indicadores son fáciles de calcular, pero otros en cambio son más complejos porque dependen de información financiera proyectada a partir de datos históricos, y para poder proyectar adecuadamente hay que establecer supuestos razonables basados en objetivos realistas.

En esta ardua tarea, yo le puedo ayudar a estimar e interpretar todos estos cálculos financieros que usted requiere para una buena toma de decisiones financieras. Tengo a la fecha más de 15 años de experiencia tanto en la práctica financiera como en la enseñanza de la misma, por lo que puedo asistirle en la revisión de aspectos críticos de su negocio y así juntos podamos armar una agenda para superar con éxito todos los desafíos financieros actuales y futuros de su empresa.



## ACERCA DE MÍ

---

Soy titulado como Ingeniero en Finanzas por la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil; Magíster en Economía por la Universidad de Guayaquil; cuento con un Diplomado Internacional en NIIF Completas por el Instituto Tecnológico Superior de Monterrey, además de cursos de especialización en Evaluación de Proyectos y Valoración de Empresas por la ESPOL y el IDE Business School, respectivamente. Soy además consultor financiero certificado por el Corporate Finance Institute de Vancouver, Canada.

He sido por más de 17 años, consultor financiero especializado en Valoración de Empresas y con amplia trayectoria en Diagnóstico Financiero, Evaluación Financiera de Proyectos, Elaboración de Planes de Negocios, Asesoramiento Empresarial para Directivos y Emprendedores, Fondos de Capital de Riesgo, Administración de Fondos y Fideicomisos. He sido capacitador, consultor, asesor y gerente de entidades públicas y privadas tales como CORPEI, Hansen-Holm, Superintendencia de Bancos y Seguros, Banco del Estado, Ernst & Young, entre otros, en materias de Finanzas y NIIF.

He sido autor de artículos, libros y papers, además de jurado de tribunales de tesis, conferencista invitado y profesor de Postgrado y Educación Continua de instituciones nacionales e internacionales tales como IDEPRO, Cámara de Comercio de Guayaquil, CapaciTES, Universidad Espíritu Santo, IDE Business School, Escuela de Negocios Humane, Escuela Superior Politécnica del Ejército (ESPE), Universidad del Azuay, Tecnológico Superior TECSUP (Perú), Universidad ESAN (Perú), siendo en esta última profesor invitado de la cátedra de Valoración de Empresas de la Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo.



## PORTAFOLIO DE SERVICIOS

---

En las siguientes páginas, pongo a vuestra disposición mi portafolio de servicios profesionales de consultoría financiera en las áreas de:

- Diagnóstico Financiero
- Valoración de Empresas
- Evaluación Financiera de Proyectos
- Estimación de Costo de Capital
- Análisis de Deterioro de Inversiones
- Capacitaciones en Finanzas Corporativas



# DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Tal como una persona necesita hacerse un examen médico de forma periódica para determinar su buena salud, el diagnóstico financiero permite determinar la buena salud de la empresa en cuanto a factores determinantes tales como:

- Liquidez
- Eficiencia
- Endeudamiento
- Solvencia
- Rendimiento
- Apalancamiento

Para la ejecución de este diagnóstico, se puede utilizar algunos de los análisis citados a continuación:



### LIQUIDEZ

- Necesidades Operativas de Fondos (NOF)
- Fondo de Maniobra o Capital de Trabajo
- NOF sobre Ventas



### MARGEN

- Margen bruto
- Margen Operativo
- Margen de Contribución
- Grado de Apalancamiento Operativo
- Punto de Equilibrio



### ROTACIÓN

- Días de Cobro
- Días de Inventario
- Días de Pago
- Días de Caja
- Ciclo de Conversión de Efectivo
- Rotación de Activos

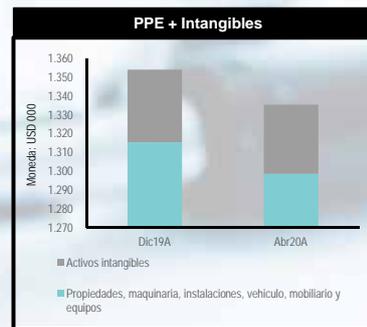
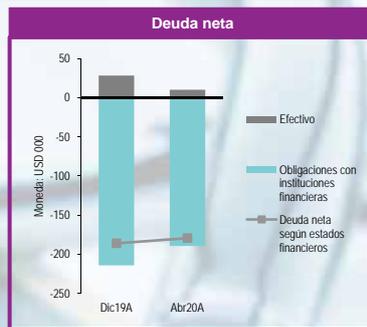
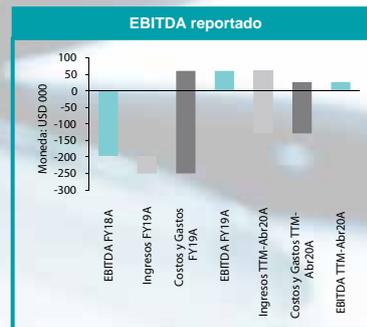
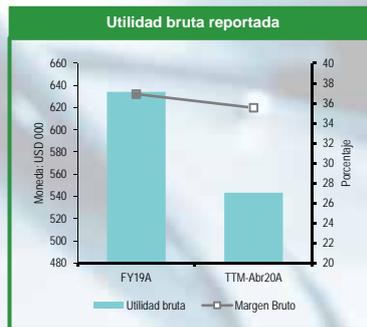
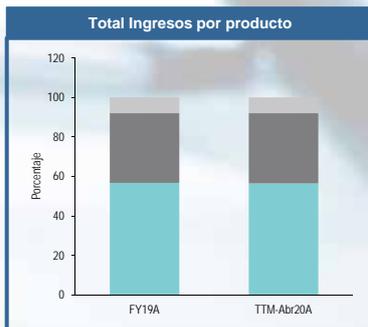


### ENDEUDAMIENTO

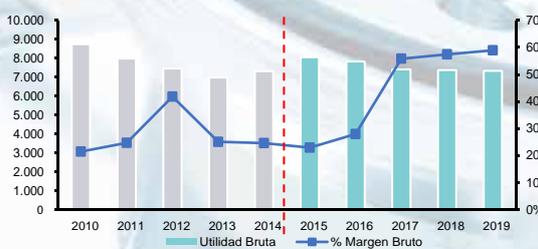
- Grado de Apalancamiento Financiero
- Relación Deuda sobre Patrimonio
- Utilidad por acción

Los indicadores derivados de este análisis ayudan a determinar el correcto desempeño de las operaciones de la empresa. Se evalúa la gestión de cobro a clientes, la rotación de inventarios (sea de mercaderías o materias primas, productos en proceso y terminados), la gestión de pago a proveedores y otros tipos de actividades, con la finalidad de determinar el adecuado tamaño de las NOF de la empresa. Adicionalmente se evalúa los márgenes de rendimiento de los resultados y la estructura de endeudamiento de la compañía a fin de determinar las condiciones óptimas de desempeño económico.





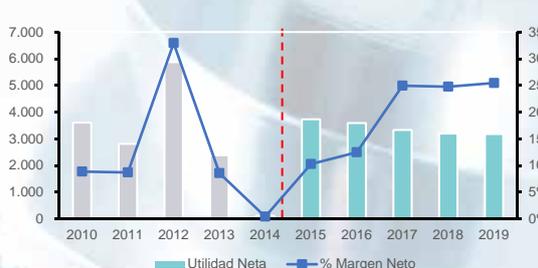
Utilidad Bruta, Margen Bruto (USD000, %)



Utilidad Operativa, Margen Operativo (USD000, %)



Utilidad Neta, Margen Neto (USD000, %)



EBITDA, Margen EBITDA (USD000, %)



# VALORACIÓN DE EMPRESAS

La Valoración de Empresas es el servicio por el cual usted puede conocer, con una alta fiabilidad, el valor de mercado que tiene su negocio, el cual siempre debería ser mayor al valor contable del total de activos. Con este cálculo, usted podrá saber si su empresa, vista como un todo, está generando la rentabilidad que debería crear. También le servirá para conocer el valor que usted podría recibir por vender su empresa o el valor que usted debería pagar para adquirir un negocio en marcha.

Una Valoración de Empresas casi siempre se utiliza para uno de estos fines: ya sea el de conocer la rentabilidad de la compañía, o el de encontrar un rango razonable de valores dentro del cual se puede establecer un precio de intercambio de los activos o del patrimonio del negocio valorado. Sin embargo, en caso que se busque lo segundo, se debe recordar que vender una empresa no es una 'venta de garage' de los activos fijos del negocio. Una Valoración de Empresas no valora cada activo de forma individual como si fuera un peritaje, es un proceso que valora la empresa como un todo, es decir considerando activos productivos, procesos internos y personal que ejecuta los procesos.

La metodología mayormente utilizada y aceptada en el mundo financiero para la Valoración de Empresas, es la del Descuento de Flujos de Caja (DCF - Discounted Cash Flows) en la cual se estiman los flujos netos (entradas - salidas) procedentes de la operación de la empresa y se suman (o restan) los flujos netos generados por las inversiones corrientes y no corrientes, es decir las Necesidades Operativas de Fondos (NOF) y las compras y venta de activos no corrientes (CAPEX).

## ESTRUCTURA DE LOS FLUJOS EN LA METODOLOGÍA DCF



El flujo así obtenido, junto con el cálculo de un valor terminal que considera las expectativas de negocio futuras más allá del horizonte de proyección de los flujos, son descontados a una tasa que refleja la rentabilidad mínima exigida por los accionistas en función a los riesgos asumidos, con lo cual se obtiene el Valor Empresa (Enterprise Value). Este valor es ajustado por los activos y pasivos no operativos identificados en el proceso de valoración, para finalmente obtener el Valor Patrimonio (Equity Value).

## ESTIMACIÓN DEL ENTERPRISE VALUE (EV) Y EQUITY VALUE (EqV)



Para el cálculo de la tasa de descuento, se utiliza la metodología del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC), que combina tanto el costo financiero de la deuda como del patrimonio. Este último, es calculado mediante el Modelo de Precios de Activos de Capital (CAPM).



## MÉTODOS DE VALORACIÓN GENERALMENTE ACEPTADOS

### ENFOQUE DE INGRESOS - DESCUENTO DE FLUJOS DE CAJA

- Método del Free Cash Flow (FCF)
- Método del Capital Cash Flow (CCF)
- Método del Equity Cash Flow (ECF)
- Método del Adjusted Present Value (APV)

### ENFOQUE DE INGRESOS - CREACIÓN DE VALOR

- Método del Economic Value Added (EVA)
- Método del Residual Income (RIM)
- Método del Cash Value Added (CVA)
- Método del Net Value Added (NVA)
- Método del Investment Recovery and Value Added (IRVA)

### ENFOQUE DE MERCADO

- Múltiplos de Cotizaciones (EV/EBIT, EV/EBITDA, EV/Ventas, EV/FCF, P/E)
- Múltiplos de Transacciones (EV/EBIT, EV/EBITDA, EV/Ventas, EV/FCF, P/E)

### ALCANCE DE LAS VALORACIONES

- Alcance High-Level
- Alcance Deep-Level



## VALORACION HIGH-LEVEL

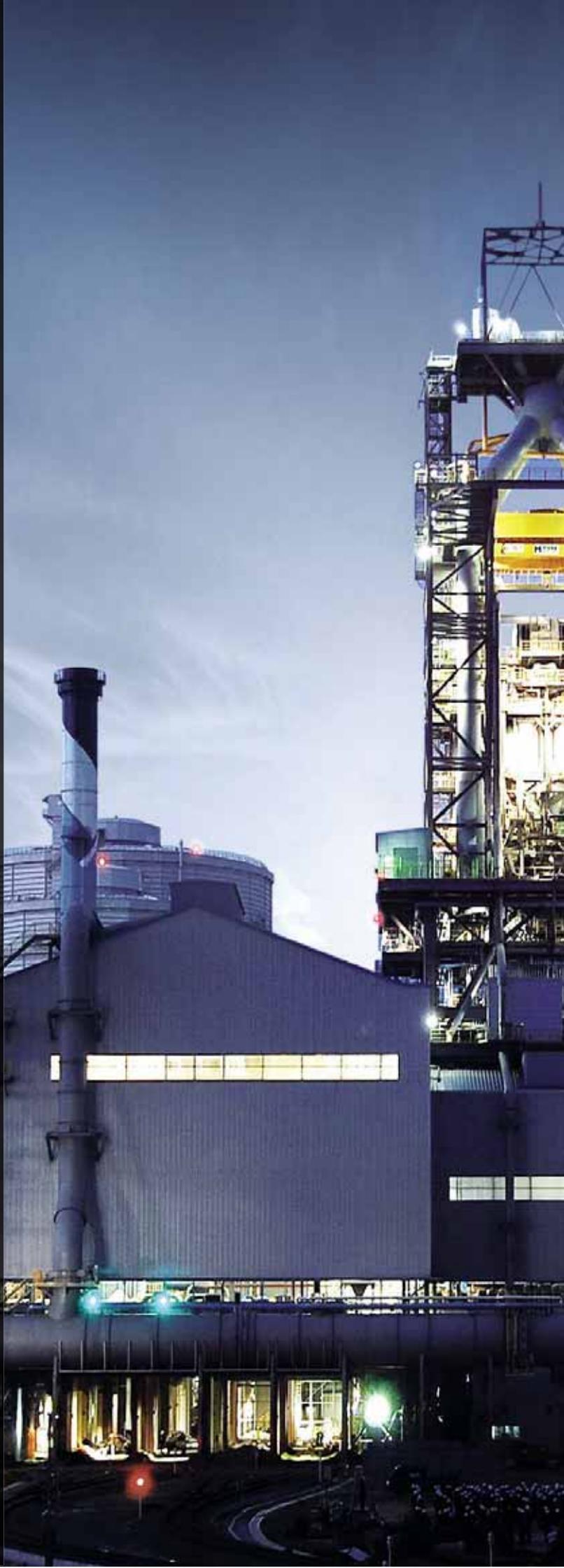
---

Es el alcance comúnmente utilizado para las valoraciones de empresa cuya finalidad es la medición de la rentabilidad global de la misma, la cual genera una referencia de valor que permite su comparación con el valor en libros del activo a fin de conocer indicios de deterioro de valor de las inversiones realizadas.

En este alcance se realiza un diagnóstico financiero previo que permite generar los inputs generales de proyección (días, márgenes, índices, entre otros), mientras que los disparadores de proyección (Ej: ventas) son proyectados en base a análisis estadísticos econométricos. Para la ejecución de este alcance de valoración, se requiere, como mínimo, la siguiente información:

- Formularios 101 de presentación de Estados Financieros al SRI de los últimos 5 años
- Formularios de Presentación de Estados de Flujos de Efectivo a la SCVS de los últimos 5 años
- Estados Financieros auditados de los últimos 3-5 años
- Formularios 104 de declaración de IVA de los últimos 36 meses
- Detalle mensual de ventas de la empresa por línea de producto o servicio de los últimos 36 meses
- Detalle de amortización de las deudas financieras vigentes al ejercicio económico actual (si aplica)
- Avalúo o Peritaje de los activos productivos e inmuebles de la empresa (si los hubiere)
- Detalle de plan de inversiones en activos no corrientes para los próximos 5 años (si aplica)

En ambos alcances, se enviará un formulario de requerimiento de información donde se registrará el avance de la entrega de la información solicitada al Cliente o al Target.





## VALORACION DEEP-LEVEL

---

Es el alcance normalmente utilizado para las valoraciones previas a una transacción de compraventa de acciones, en las cuales el Cliente puede estar en el lado vendedor como en el lado comprador; si es lo segundo la valoración se realiza a la empresa que se planea adquirir (Target) por encargo del cliente.

En este alcance, además del diagnóstico financiero, se aperturan las cuentas de balance y resultados a un mayor nivel de detalle y se indaga sobre ciertas cuentas cuya evolución llame la atención, por lo que en este alcance es necesaria la ejecución de sesiones de trabajo (preguntas/respuestas) con el Cliente o el Target. Por ello, a más de la información solicitada en el alcance High-Level, en este alcance también se requerirá de la siguiente información:

- Balances de Comprobación aperturados a un mínimo de 8 cifras, correspondiente a los últimos 3-5 años, debidamente conciliados con los estados financieros auditados
- Mapeo de los estados financieros auditados (agrupación de cuentas realizada por el auditor para emitir los estados financieros auditados)
- Estados de Costos de Producción y cálculo del costo unitario de los servicios o productos vendidos
- Detalle de ventas, costos y margen bruto por línea de producto o de servicios
- Análisis estratégico (FODA, Porter) donde se especifique los competidores actuales del mercado donde opera la compañía
- Presupuesto del año en curso y proyecciones para los siguientes 3-5 años a nivel de resultados y balances
- Demás información que será solicitada oportunamente

El plazo de tiempo establecido para la ejecución de ambos alcances siempre se cuenta a partir de la fecha de recepción efectiva (cobro) del anticipo solicitado.



# EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS

La evaluación financiera de proyectos es un proceso el cual busca determinar si un proyecto de inversión es financieramente viable, lo cual se traduce en que la rentabilidad del proyecto supere las exigencias mínimas de rentabilidad de los inversionistas. Para este fin, se desarrolla un modelo financiero en el cual se identifica la gran mayoría de variables que puedan impactar al proyecto de inversión, y se miden los efectos de tales impactos en la información financiera proyectada.

El modelo financiero generado y utilizado en la evaluación, termina siendo un retrato virtual de los diferentes estudios de viabilidad que componen un Plan de Negocios que soporta la idea detrás del proyecto de inversión. El modelo financiero es el entregable final del servicio de evaluación financiera.

La estructura de un modelo financiero siempre varía de un proyecto a otro; sin embargo, las hojas de cálculo que normalmente componen el modelo contienen ciertos análisis los cuales sí suelen ser comunes en la mayoría de proyectos de inversión. Por ello, es posible presentar una estructura más o menos común en los modelos financieros, la cual se muestra a continuación:

## HOJAS DE CÁLCULO DE CONTROL

**Instrucciones:** Contiene las instrucciones sobre el uso del modelo y la combinación de colores utilizados en los cálculos

**Timing:** hoja utilizada para controlar el horizonte de proyección y el encabezado de las demás hojas de cálculo

**Control:** Controla la sensibilización de variables para las cuales se han definido diferentes opciones

**Supuestos:** Contiene todas las variables identificadas y para las variables a sensibilizar, contiene todos los escenarios disponibles

## HOJAS DE CÁLCULO DE MODELADO

**Ingresos:** Contiene la modelación de los diferentes escenarios de ingresos, sea por línea de producto o servicio, apertura de precio/cantidad y/o participación de mercado

**Costos y Gastos:** Contiene la modelación de los costos y gastos totales. Para proyectos industriales, es necesaria la modelación de costos de producción

**Nómina:** Contiene la modelación de las remuneraciones de personal, desglosando por áreas de producción, administración y ventas

**NOF:** Contiene la modelación de Cuentas por Cobrar, inventarios y cuentas por pagar

**Capex:** Contiene la modelación de las inversiones en propiedad, planta y equipo

**Deuda:** Contiene la modelación de las deudas a contratar y el esquema de financiamiento de la inversión

**Impuestos:** Contiene la modelación de los impuestos directos e indirectos y sus saldos por cobrar y pagar

## HOJAS DE CÁLCULO DE RESULTADOS

**Forecasts:** Contiene las proyecciones generales de resultados, posición financiera y flujos de efectivo

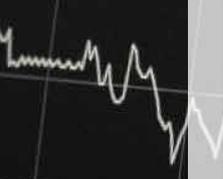
**Costo de capital:** Contiene el cálculo de la tasa de descuento aplicable al proyecto.

**Resultados:** Contiene el cálculo de los resultados generales del proyecto: Flujos, Valor Terminal, VAN, TIR, periodo de recuperación,

**Dashboard:** Contiene gráficos dinámicos a modo de síntesis de los resultados obtenidos



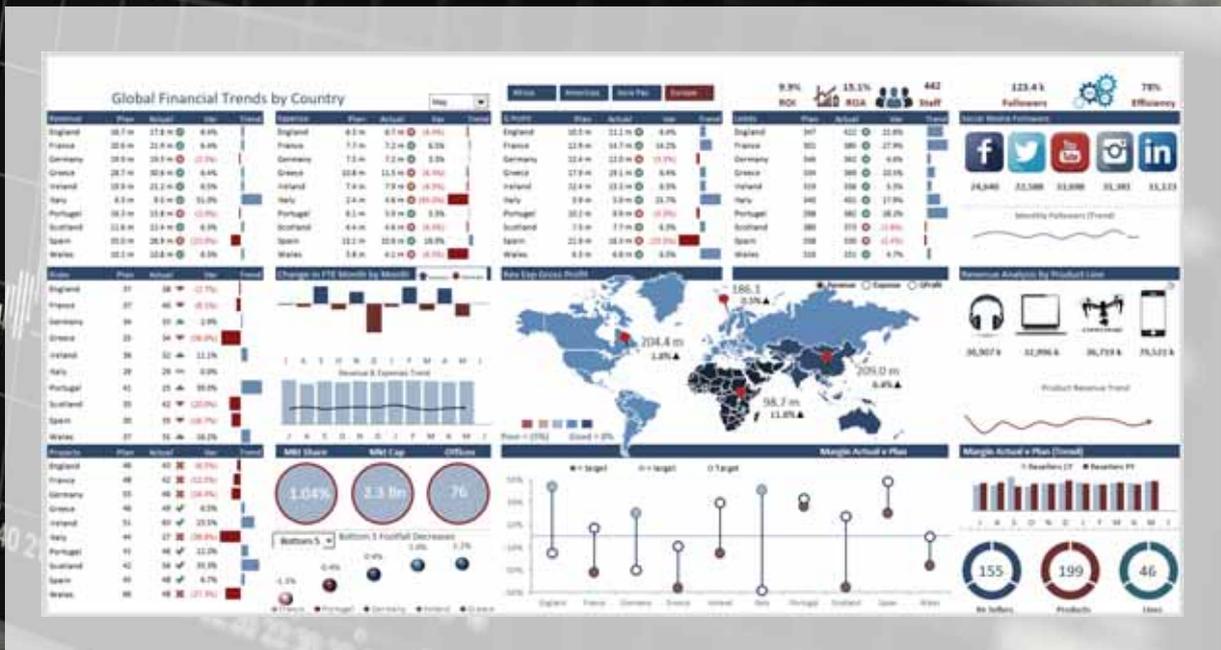
EUR/USD - 1,35379 - 00...  
USD (Bid), Ticks, # 300 / 300



23:40 23:46 23:51  
276,820 - 23:00:00 13 giu (CEST)  
minute, # 159 / 300, Logarithmic, Heikin Ashi

E-Commerce Financial Model for Startups

|  | Mo-1  | Mo-2  | Mo-3  | Mo-4  | Mo-5   | Mo-6   | Mo-7   | Mo-8   | Mo-9   | Mo-10  | Mo-11  | Mo-12  | Mo-13  | Mo-14  | Mo-15  |
|--|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| <b>Traffic Build</b>                                 |       |       |       |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Organic Growth Rate                                  |       | 8.00% | 8.00% | 8.00% | 10.00% | 10.00% | 10.00% | 10.00% | 10.00% | 10.00% | 11.00% | 11.00% | 11.00% | 11.00% | 11.00% |
| Organic Growth Rate                                  |       | 8.00% | 8.00% | 8.00% | 10.00% | 10.00% | 10.00% | 10.00% | 10.00% | 10.00% | 11.00% | 11.00% | 11.00% | 11.00% | 11.00% |
| Organic Visitors                                     | 2,000 | 2,100 | 2,208 | 2,316 | 2,547  | 2,601  | 3,082  | 3,390  | 3,729  | 4,102  | 4,512  | 5,031  | 5,609  | 6,254  | 6,973  |
| <b>Marketing &amp; Promotional</b>                   |       |       |       |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Premium  | 1     | 1     | 1     | 1     | 1      | 2      | 2      | 2      | 1      | 2      | 3      | 2      | 2      | 1      | 2      |
| Moderate   | 1     | 2     | 1     | 1     | 2      | 2      | 2      | 1      | 1      | 2      | 2      | 2      | 3      | 2      | 4      |
| Niche  | 1     | 2     | 1     | 2     | 1      | 2      | 2      | 2      | 3      | 3      | 2      | 2      | 4      | 5      | 5      |
| Total Hits per Month                                 | 3     | 5     | 3     | 4     | 4      | 6      | 6      | 5      | 5      | 7      | 6      | 6      | 9      | 8      | 9      |
| <b>Marketing &amp; Promotional Traffic by Source</b> |       |       |       |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Premium  | 1500  | 1,075 | 1,375 | 1,375 | 1,733  | 1,733  | 1,733  | 1,733  | 1,733  | 1,733  | 1,733  | 1,932  | 1,932  | 1,932  | 1,932  |
| Moderate   | 800   | 840   | 840   | 840   | 924    | 924    | 924    | 924    | 924    | 924    | 1,030  | 1,030  | 1,030  | 1,030  | 1,030  |
| Niche  | 376   | 384   | 384   | 384   | 433    | 433    | 433    | 433    | 433    | 433    | 433    | 483    | 483    | 483    | 483    |
| <b>Traffic Build</b>                                 |       |       |       |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Marketing & Blog                                     | 2,875 | 4,043 | 2,808 | 2,203 | 4,014  | 6,179  | 6,179  | 6,259  | 3,956  | 6,812  | 8,834  | 6,890  | 7,856  | 7,437  | 8,329  |
| Email  | 825   | 841   | 862   | 878   | 962    | 1,058  | 1,101  | 1,143  | 1,243  | 1,302  | 1,402  | 1,748  | 2,051  | 2,180  | 2,209  |
| Social   | 83    | 115   | 87    | 104   | 107    | 191    | 191    | 179    | 133    | 210    | 287    | 213    | 256    | 217    | 278    |
| Paid   | 942   | 1,081 | 1,087 | 1,182 | 1,239  | 1,332  | 1,433  | 1,541  | 1,607  | 1,756  | 1,863  | 1,838  | 2,011  | 2,091  | 2,248  |
| Net Adds to Traffic                                  | 4,525 | 6,059 | 4,344 | 5,338 | 6,261  | 8,792  | 8,903  | 8,119  | 7,299  | 10,170 | 12,624 | 10,796 | 12,173 | 11,895 | 13,113 |
| <b>Conversion Rates</b>                              |       |       |       |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Organic Conversions                                  |       |       |       |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Optimization   |       | 2%    |       |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Conversion Rate                                      |       | 0.4%  | 0.4%  | 0.5%  | 0.5%   | 0.5%   | 0.5%   | 0.5%   | 0.5%   | 0.6%   | 0.7%   | 0.7%   | 0.7%   | 0.8%   | 0.8%   |
| Inbound Marketing & Promotional                      |       |       |       |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Optimization   |       |       |       | 0.25% |        |        |        |        |        |        | 0.15%  |        |        |        |        |
| Conversion Rate                                      |       | 1.2%  | 1.2%  | 1.2%  | 1.4%   | 1.4%   | 1.4%   | 1.4%   | 1.4%   | 1.4%   | 1.6%   | 1.6%   | 1.6%   | 1.6%   | 1.6%   |



Quote List [2]  
World Markets  
Name  
Dow Jones Comp  
SSE Comp  
Last



# ESTIMACIÓN DE COSTO DE CAPITAL

El Costo de Capital es una tasa que refleja la rentabilidad mínima exigida por un inversor o grupo de inversionistas, en función a los riesgos que éstos asumen en la inversión. Dependiendo del tipo de negocio, del sector o industria a la que pertenezca, del domicilio o jurisdicción a la que pertenezca, y dependiendo de la estructura de financiamiento de la inversión, los inversores incurrirán en mayores o menores riesgos, lo que influye directamente en una mayor o menor exigencia de rentabilidad esperada.

El Costo de Capital sirve para determinar si un accionista o inversor está aumentando o disminuyendo su riqueza, por cuanto si la rentabilidad real de la inversión, determinada a través de un modelo financiero robusto, es mayor que la rentabilidad mínima exigida, entonces existirá lo que en Finanzas se conoce como 'Creación de Valor', es decir que la riqueza de este accionista aumentará, pudiendo destinar la misma a otros proyectos o inversiones rentables.

Los factores que influyen en la tasa de descuento o costo de capital son frecuentemente los siguientes:

## RENDIMIENTO DE BONOS SOBERANOS

El rendimiento de los bonos soberanos de un país es una referencia a lo que conceptualmente se conoce como Tasa Libre de Riesgo. Para la determinación de este factor, se toma en consideración tanto los bonos soberanos del país donde está domiciliada la empresa, así como los bonos soberanos de los Estados Unidos.

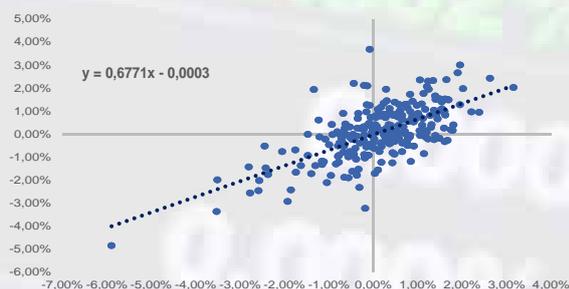
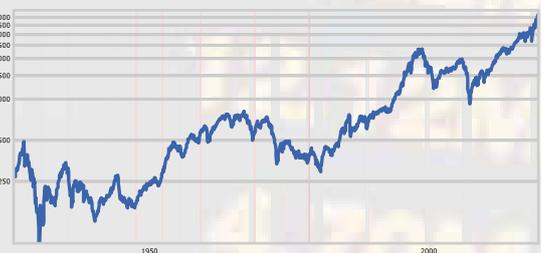


## RIESGO PAIS

El Riesgo País se define como la diferencia de rendimientos entre los bonos soberanos de un país y los bonos soberanos de EEUU. El principal indicador de Riesgo País utilizado a nivel mundial es el EBMI Index calculado por la calificadora internacional JP Morgan Chase.

## RENDIMIENTO DE MERCADOS INTERNACIONALES

El rendimiento de los mercados internacionales es una referencia del rendimiento total de los instrumentos financieros que cotizan en el mercado bursátil. Para estimar este rendimiento, se pueden utilizar índices internacionales tales como el Dow Jones, S&P500, Nasdaq, entre otros.



## COEFICIENTE BETA

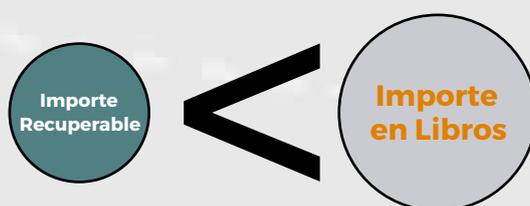
El Beta es una medida de la porción de riesgo sistemático (aquel riesgo propio de una economía de mercado que afecta a todas las inversiones sin excepción) que tiene un título o acción como tal. Hay muchas fuentes gratuitas y de pago para la obtención de los Betas, tales como Bloomberg, Reuters, Capital IQ, Damodaran, entre otros.



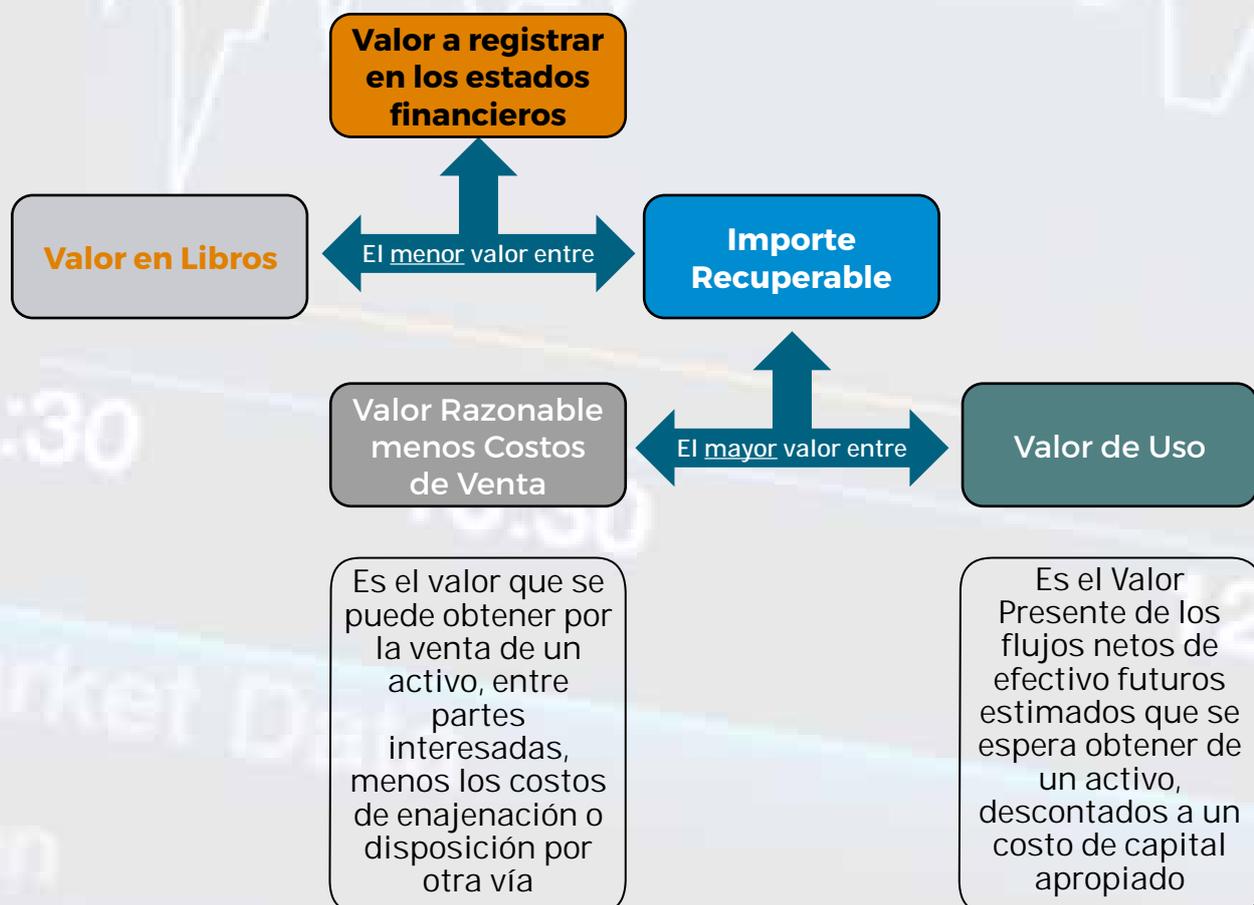
## ANÁLISIS DE DETERIORO (IMPAIRMENT TEST)

El Análisis de Deterioro de inversiones es un concepto relativamente nuevo que apareció con la implementación de las NIIF. La NIC 36 denominada "Deterioro del Valor de los Activos" indica las normas que deben seguirse para identificar y medir de forma fiable la potencial pérdida de valor de un activo o grupo de activos, entendiéndose que al decir 'grupo de activos' bien podría hablarse de toda la empresa en general, o de un grupo de activos y procesos adquiridos de otra entidad, grupo al que se identifica como "Unidad Generadora de Efectivo" (UGE).

De acuerdo a la norma financiera, un deterioro de valor se presenta cuando el valor en libros de los activos (que normalmente están registrados a su costo original de adquisición) es mayor a su "importe recuperable" que es el valor que se puede obtener de la venta de esos activos (Valor Razonable menos gastos de su venta), o a través de su explotación mediante su uso habitual (Valor de Uso).



El Deterioro es diferente de una depreciación o una amortización por cuanto las depreciaciones son calculadas en todos los periodos, mientras que un Deterioro solo se estima cuando existe un indicio o sospecha de deterioro. Uno de tales indicios es que, el valor de la empresa (Enterprise Value) sea menor que el valor de la inversión real de la empresa (suma del valor contable de las Necesidades Operativas de Fondos más el valor en libros de los activos no corrientes); o también que el valor de mercado de cada acción sea menor al valor nominal de las mismas.



# CAPACITACIONES EN FINANZAS

La capacitación continua es la pieza clave en el perfeccionamiento de las habilidades financieras. Quien enseña a otros, cada vez que lo hace, pule sus conocimientos dado que también se enseña a sí mismo. La teoría no lo es todo, la práctica hace al maestro; sin embargo la teoría es el punto de partida de un productivo viaje de aprendizaje en el cual la experiencia otorga al maestro la capacidad de brindar a sus estudiantes un conocimiento práctico y rápido que les ayude a generar beneficios inmediatos.

Algunos de los programas ofrecidos en modalidad abierta al público o In-Company para empresas, adaptables al número de horas que sean requeridas, son los siguientes:

- Diagnóstico Financiero y Gestión del Capital de Trabajo
- Gestión de Costos de Operación y Producción
- Gestión de Tesorería
- Gerencia Financiera
- Valoración de Empresas (dirigido a firmas de consultoría y asesoría)
- Costo de Capital
- Finanzas Avanzadas
- Evaluación de Planes de Negocios

Todos estos programas ofrecidos son el resultado de la experiencia profesional en la consultoría a empresas, respaldadas por los casi 20 años de experiencia docente tanto en Postgrado como en Educación Continua, tanto a nivel nacional e internacional, además de la escritura de libros, más de 50 artículos escritos para importantes revistas del medio, la publicación de papers académicos, y principalmente los más de 2000 alumnos capacitados que han participado en los diferentes cursos, seminarios y programas dictados a lo largo de estos años.



VR  
VP  
VAN  
DFC

CT  $\Rightarrow$  Perpetuidad

Flujos  $\left\{ \begin{array}{l} T_1 \\ T_2 \\ T_3 \end{array} \right.$

Tasa  $\rightarrow$  Vector de Prob.

VR  
VP  
VAN  
DFC

CT  $\Rightarrow$  Perpetuidad

Flujos  $\left\{ \begin{array}{l} T_1 \\ T_2 \\ T_3 \end{array} \right.$

Tasa  $\rightarrow$  Vector de Prob.

Descripción

Renta Fija Tipo I a Valor Razonable

Bancos

PIR Compra de inversiones

VR  
VP  
VAN  
DFC

CT  $\Rightarrow$  Perpetuidad

Flujos  $\left\{ \begin{array}{l} T_1 \\ T_2 \\ T_3 \end{array} \right.$

Tasa  $\rightarrow$  Vector de Prob.

VR  
VP  
VAN  
DFC

CT  $\Rightarrow$  Perpetuidad

Flujos  $\left\{ \begin{array}{l} T_1 \\ T_2 \\ T_3 \end{array} \right.$

Tasa  $\rightarrow$  Vector de Prob.

VR  
VP  
VAN  
DFC

CT  $\Rightarrow$  Perpetuidad

Flujos  $\left\{ \begin{array}{l} T_1 \\ T_2 \\ T_3 \end{array} \right.$

Tasa  $\rightarrow$  Vector de Prob.

VR  
VP  
VAN  
DFC

CT  $\Rightarrow$  Perpetuidad

Flujos  $\left\{ \begin{array}{l} T_1 \\ T_2 \\ T_3 \end{array} \right.$

Tasa  $\rightarrow$  Vector de Prob.





## Contacto

---

Fernando Romero M.

Cel. (+593) 99407 9023

Mail: [f.romero.m@outlook.com](mailto:f.romero.m@outlook.com)

Web: [www.fernando-romero.com](http://www.fernando-romero.com)

## Redes Sociales

---



@nandsnap