PROPUESTA DE INVERSIÓN

Gerente de Finanzas Externo

Participación de 12% en equity para escalar la operación de CFO as a Service

$70.000.000	12%	~1,5 años	~8,3x
Monto de la inversión	Participación (equity)	Payback estimado	MOIC estimado a 5 años

RESUMEN EJECUTIVO

Qué se ofrece y por qué

EN OPERACIÓN DESDE ENERO 2026

$70.000.000
Monto de la inversión

12%
Participación equity

$583,3M
Valorización post-money

~1,5 años
Payback estimado (dividendos)

Gerente de Finanzas Externo (marca de Gerente de Finanzas SpA), fundada en enero de 2026, opera un modelo de CFO as a Service para pymes: gestión financiera proactiva con tablero de KPIs, flujo de caja, presupuesto vivo y agente IA, entregada por analistas senior y junior bajo un formato de suscripción mensual. No es un proyecto: es una empresa en marcha, con clientes activos, ingresos recurrentes, equipo constituido y software en producción.

Hoy la compañía atraviesa una etapa de aceleración: base de clientes activa, pipeline de leads en fuerte crecimiento y software propietario ya operativo. La inversión solicitada financia la expansión comercial, el desarrollo del software y el capital de trabajo para escalar de 12 a 300 clientes activos en un horizonte de 5 años.

Estructura: 12% de equity por $70.000.000 (post-money $583,3M). Retorno estimado a 5 años: ~8,3x sobre el capital (dividendos + valorización), con payback en ~1,5 años.

EL PROBLEMA

Las pymes crecen sin gerencia financiera

1

Decisiones a ciegas

La mayoría de las pymes no cuenta con flujo de caja proyectado, presupuesto ni KPIs financieros formales para tomar decisiones.

2

Sin acceso a talento senior

Contratar un CFO interno de tiempo completo es un costo que muy pocas pymes pueden justificar en etapas tempranas.

3

Financiamiento mal preparado

Sin información ordenada, las pymes llegan tarde y mal preparadas a procesos de crédito, factoring o levantamiento de capital.

4

Crecimiento sin control de caja

El crecimiento en ventas no siempre se traduce en liquidez: ciclos de caja largos y baja visibilidad generan quiebres de capital de trabajo.

LA SOLUCIÓN

CFO Externo as a Service

Plataforma + agente IA + analistas senior y junior, liderando la gestión financiera de la pyme.

✓

Tablero & KPIs

Ventas, margen, ciclo de caja, CAC/LTV y metas por área.

✓

Cash Flow & Forecast

Proyección de 13 semanas y forecast a 12 meses con escenarios.

✓

Presupuesto Vivo

Budget maestro por centro de costo y control de desvíos.

✓

Financiamiento

Estrategia de deuda y capital: bancos, factoring, leasing, líneas.

✓

Integraciones

Conexión con ERP, contabilidad y bancos vía API o carga asistida.

✓

Gobierno Financiero

Políticas, cierres, conciliaciones y manuales instalados.

MODELO DE NEGOCIO

Suscripción mensual recurrente, por niveles

Contabilidad y Finanzas

UF 14 /mes

Contabilidad y Orden Financiero.

RECOMENDADO

Fraccional CFO

UF 19 /mes

Gerente de Finanzas Externo

Gte de Finanzas Integral

UF 25 /mes

Gerencia de Finanzas Integral

Qué incluye cada plan

- ✓ **Gerente de Finanzas Externo + Analista**
- ✓ **Plataforma de gestión**
- ✓ **Agente IA**
- ✓ **Reunión semanal**

Estado actual (julio 2026): $8.085.200 en ventas mensuales recurrentes sobre 12 clientes activos. El modelo ya opera con ingresos reales, no proyectados.

TRACCIÓN

De la etapa de ajuste a la aceleración

Empresa fundada en enero de 2026 · 6 meses de operación real, no un proyecto en papel

12

Clientes activos hoy

$8,1M

Ventas mensuales hoy (julio 2026)

25

Clientes captados históricamente

+50

Leads en 3 semanas

De los 25 clientes captados desde el lanzamiento, 13 se perdieron durante el proceso de ajuste de producto y operación propio de una etapa temprana. Hoy el modelo está validado y estabilizado: los 12 clientes activos generan $8.085.200 en ventas mensuales sobre un servicio y un software ya maduros. La señal más clara de ese ajuste es la demanda: en solo tres semanas se acumularon más de 50 leads, un flujo de entrada muy superior al que dio origen a la base actual.

Fuente: registro comercial interno de Gerente de Finanzas Externo.

MERCADO

Un mercado de $5,89 billones al año, con una meta inicial acotada

TAM — Mercado total

759.320 pymes activas en Chile

Universo total de pymes activas en Chile, a precio promedio anual del servicio.

$5,89 billones/año

SAM — Mercado servible

~410.033 pequeñas y medianas empresas

Excluye microempresas (~46% del universo); empresas con complejidad suficiente para valorar un CFO externo.

$3,18 billones/año

SOM — Meta a 5 años

300 clientes activos

$2.328,3M/año

0,07% del SAM: meta realista dado el ritmo actual de conversión (+50 leads en 3 semanas).

El acompañamiento a más de 100 empresas y emprendedores a nivel nacional ya validó la propuesta de valor; el pipeline reciente de +50 leads en 3 semanas confirma apetito activo por el servicio.

Fuentes: Banco Central de Chile (pymes activas, mayo 2025); INE / SII, VII Encuesta Longitudinal de Empresas (proporción micro vs. pequeña-mediana). ACV promedio estimado en base a planes Esencial y Crecimiento.

EQUIPO

Liderazgo financiero senior

VS

Víctor Silva Norambuena

CEO

Ingeniero Civil Industrial, Magíster en Economía Financiera, PhD(c) en Ciencias de la Administración. Académico de Finanzas en USACH, UAH.

PG

Paulina Gallegos

CFO Externo

Gerente en Colbún. Aporta experiencia de gestión financiera corporativa de gran escala a las cuentas de clientes pyme.

JÁ

Juan Álvarez

CFO Externo

Gerente en CMPC. Experiencia en control de gestión y finanzas corporativas aplicada al acompañamiento de pymes.

Ed

Equipo de Soporte

3 analistas

Equipo de analistas senior y junior que ejecuta el día a día: tablero, cash flow, presupuesto y reuniones semanales.

Quién es Víctor Silva Norambuena



Víctor Silva Norambuena

CEO y Fundador, Gerente de Finanzas Externo
@Profedefinanzas en RRSS

Ingeniero civil industrial y académico especializado en finanzas, con más de 100 empresas y emprendedores acompañados a nivel nacional antes de fundar Gerente de Finanzas Externo.

- Ingeniero Civil Industrial, Magíster en Economía Financiera y Doctorando (PhD(c)) en Ciencias de la Administración, con estudios asociados a la Universidad de Oxford (Nuffield College).
- Académico de Finanzas en pre y postgrado en la Universidad de Santiago de Chile (USACH), la Universidad Alberto Hurtado (UAH), donde dicta Finanzas I, II y III, Evaluación de Proyectos, Valoración de Empresas y Economía.
- Línea de investigación en Finanzas Conductuales (Behavioral Finance): sesgos psicológicos y cognitivos en decisiones financieras, aplicados a evaluación de proyectos y valoración de empresas.
- Partner en Venta Empresas, especializado en valoración, compra y venta de empresas y búsqueda de inversionistas.
- Autor del libro "Finanzas para Emprendedores y Empresas" y creador del curso "Finanzas para Pymes y Empresas".
- Divulgador de finanzas como "Profe de Finanzas" en Instagram, TikTok, YouTube y LinkedIn, con una regla editorial explícita: nunca invita a invertir en criptomonedas.

PRODUCTO Y TECNOLOGÍA

Software propio, ya operativo

La operación corre hoy sobre una plataforma propietaria que entrega tablero de KPIs, cash flow, presupuesto y agente IA a cada cliente. El software está desarrollado y en uso productivo — la inversión solicitada no financia un desarrollo desde cero, sino la siguiente etapa de mejoras para sostener el ritmo de crecimiento de clientes.

- Escalabilidad de la plataforma para soportar el crecimiento de 12 a 300 clientes activos en 5 años
- Automatización de integraciones con ERP, contabilidad y bancos
- Mejoras en el agente IA para análisis y alertas financieras
- Experiencia de cliente: portal de autoservicio y reportería

$8.000.000

de la inversión se destina al desarrollo y mejora del software

Etapa actual

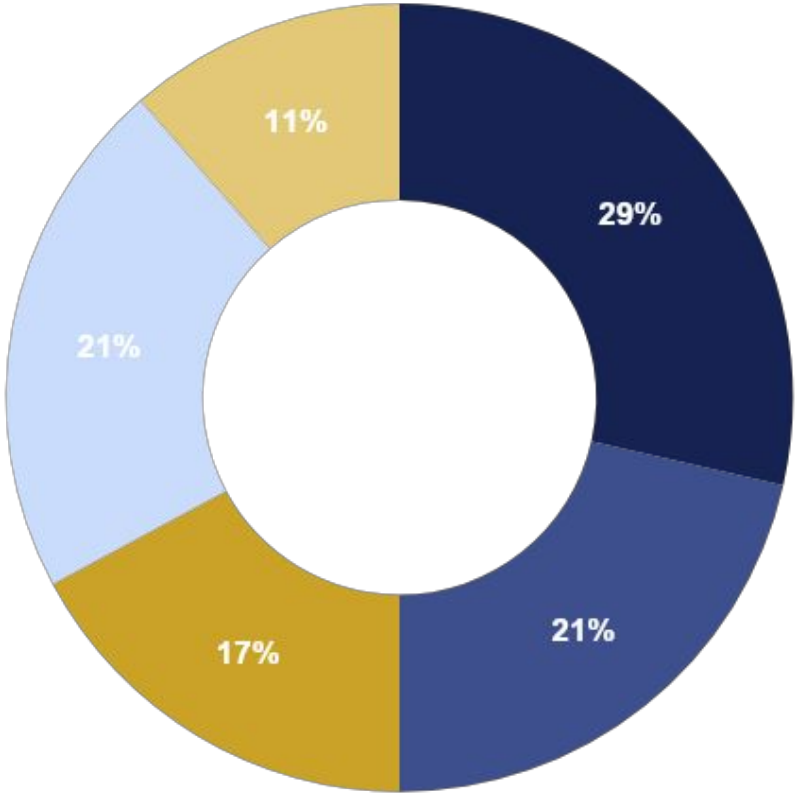
Software desarrollado y en producción, usado por la totalidad de la cartera activa.

Próxima etapa

Mejoras de escalabilidad e integración para soportar el crecimiento comercial proyectado a 5 años.

USO DE FONDOS

Destino de los $70.000.000



$20.000.000 (29%)

Cumplimiento de compromisos financieros de corto plazo

$15.000.000 (21%)

Expansión comercial y equipo (más CFOs externos y analistas para escalar de 50 a 300 clientes)

$12.000.000 (17%)

Marketing y adquisición de clientes (capturar el pipeline y más allá)

$15.000.000 (21%)

Capital de trabajo

$8.000.000 (11%)

Desarrollo y mejora del software propietario

CONDICIONES DE LA INVERSIÓN

Participación de equity

Monto invertido	**$70.000.000**
Participación adquirida	**12%**
Valorización pre-money	**$513,3M**
Valorización post-money	**$583,3M**
Mecanismo de retorno	**Devolución preferente de capital + valorización al exit**
Payback estimado	**~1,5 años**
Retorno estimado — año 5 (MOIC)	**~8,3x**

12%

de participación, con derecho a devolución preferente de capital desde el año 1

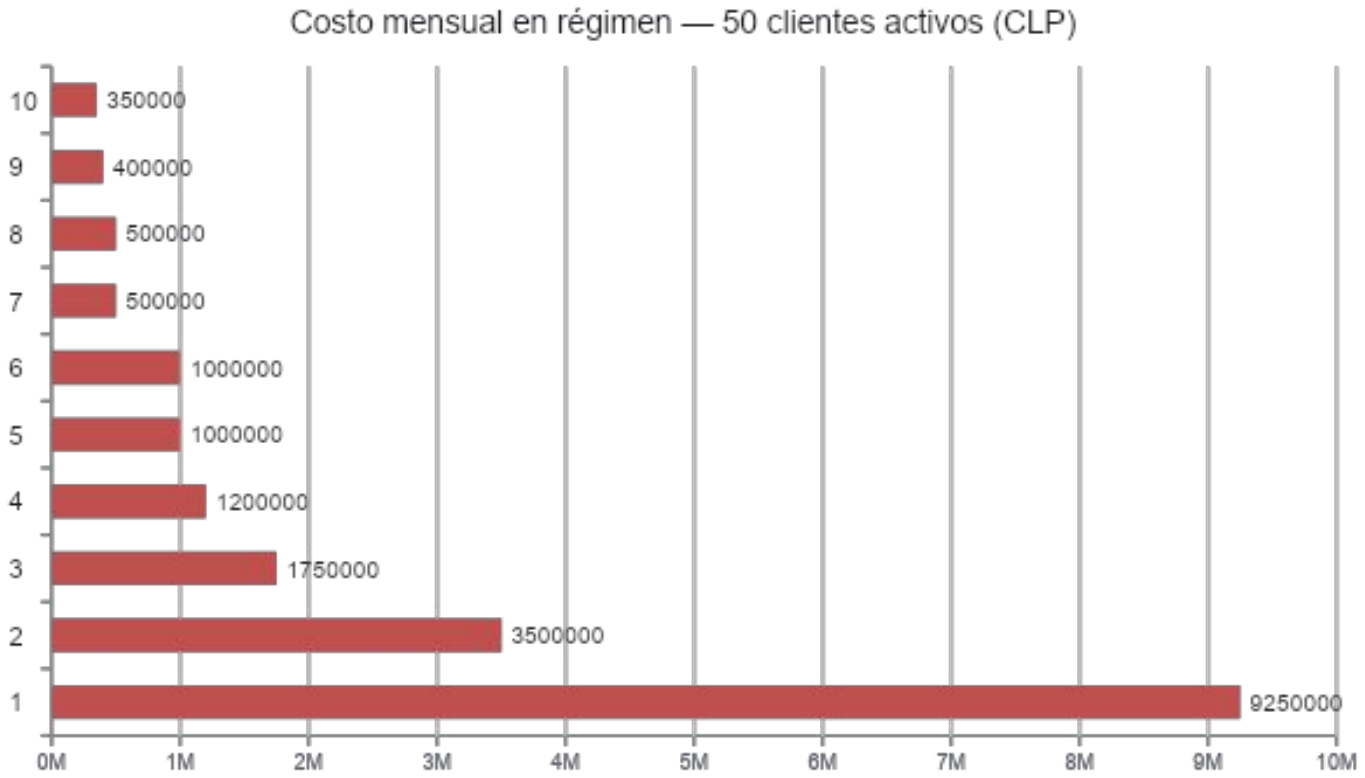
$2.000,0M

valor de salida (exit) estimado al año 5

El retorno no depende de un único evento de salida: combina devolución preferente de capital desde el año 1 con la valorización de la participación estimada al exit del año 5.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Una base de costos que crece junto con la cartera



$19.450.000
Costo total mensual en régimen (equipo + operación + CEO)

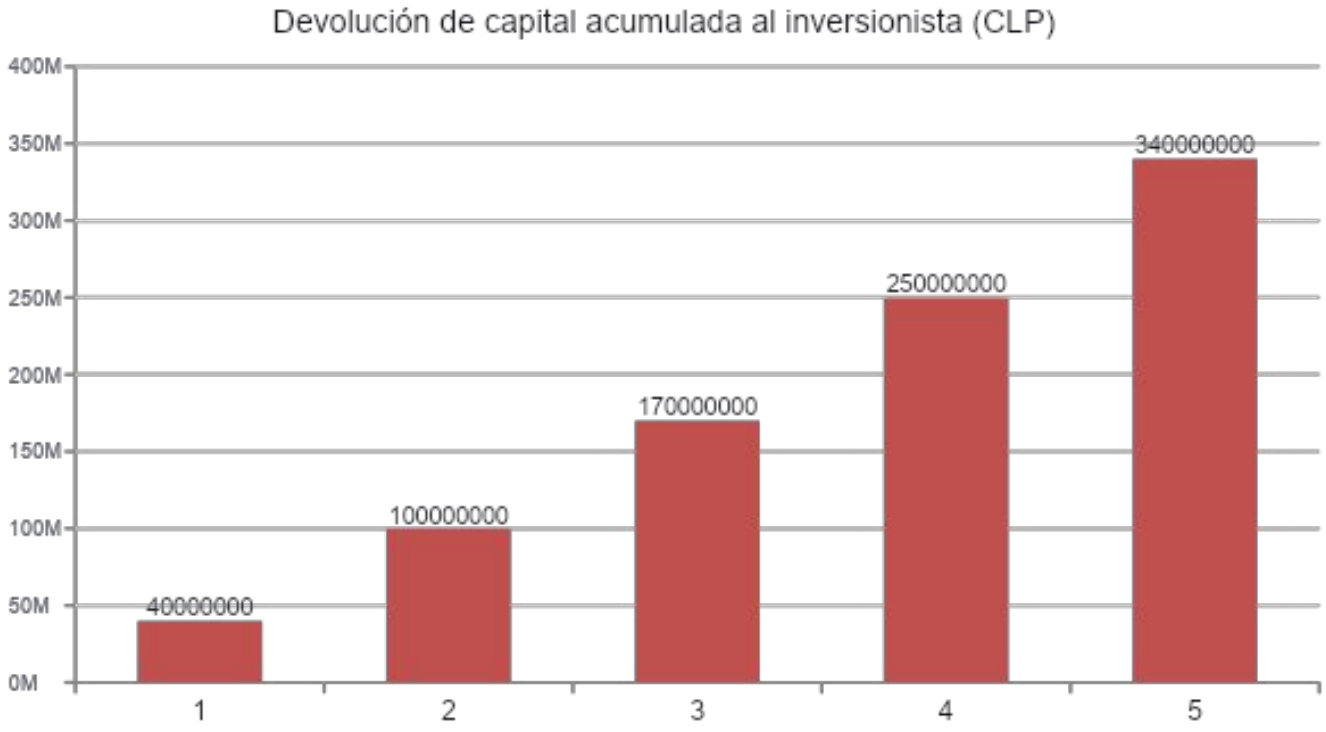
57%
de los ingresos en régimen ($34.137.500/mes)

43%
margen neto antes de impuestos sobre ingresos en régimen

Cerca del 85% de la estructura corresponde a equipo (CFOs externos, analistas, contador, comercial y soporte), que se incorpora en la medida en que crece la cartera — no es un costo fijo asumido por adelantado. Eso da apalancamiento operativo: el margen neto proyectado mejora de 24,6% en el año 1 a 37% en el año 5 a medida que los costos fijos se diluyen sobre una base de ingresos mayor.

RETORNO DEL INVERSIONISTA

Payback vía dividendos y valorización a 5 años



Línea de inversión inicial: $70,0M

~1,5 años
Payback estimado del capital, vía política de devolución preferente

~4,0x
Retorno referencial al año 3: $170,0M devueltos + $110,8M de valorización

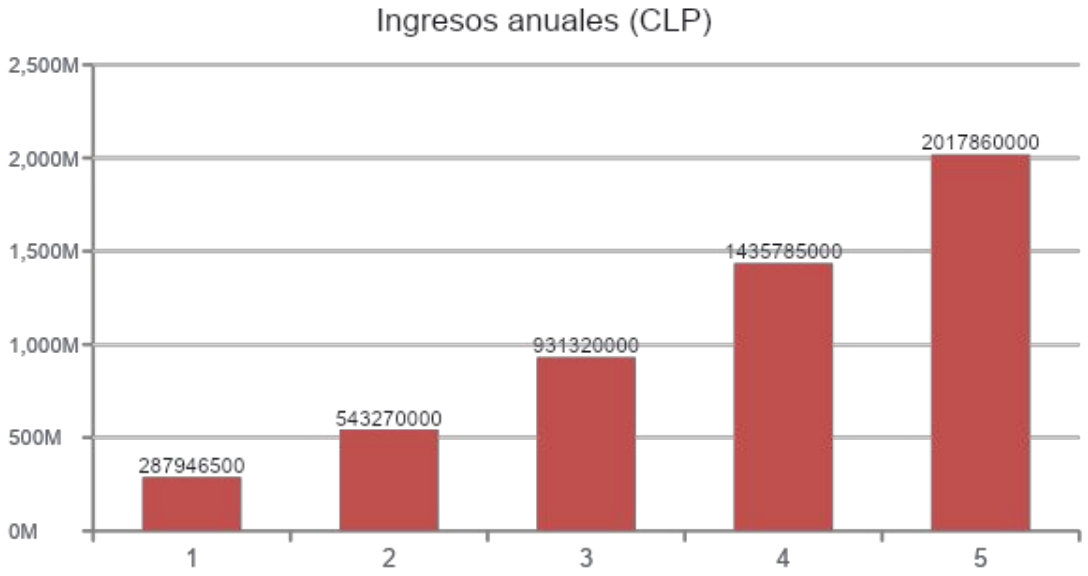
~8,3x
Retorno proyectado al año 5: $340,0M devueltos + $240,0M de valorización

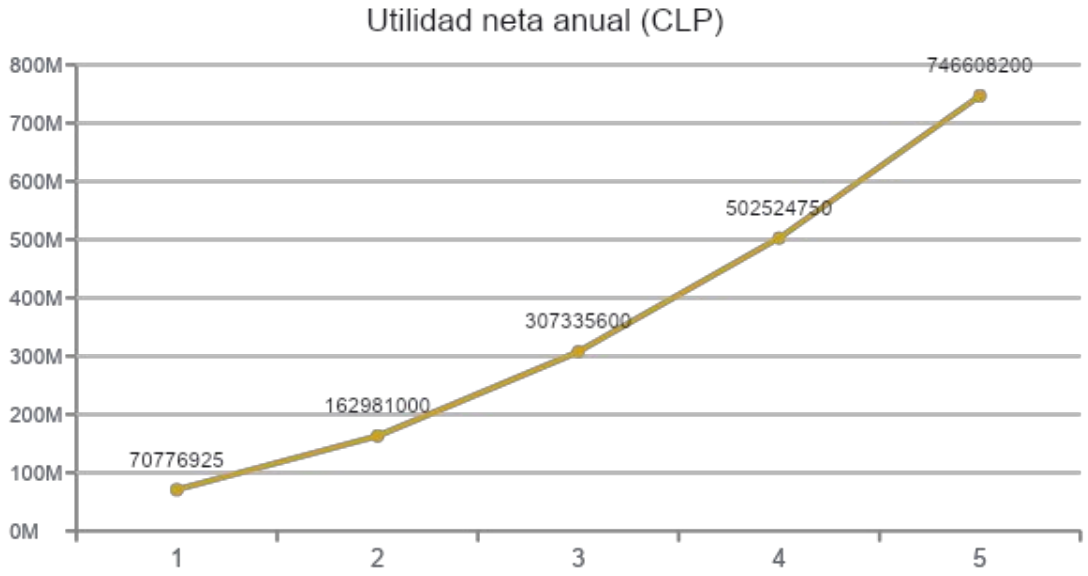
$2.000,0M valor de salida (exit) estimado — año 5

La valorización de años intermedios se prorratea según el avance de ingresos hacia el exit proyectado del año 5 ($2.000,0M). El año 3 es una referencia intermedia; el horizonte de evaluación es 5 años. Cifras estimadas por la compañía.

PROYECCIONES FINANCIERAS

De 12 a 300 clientes activos en 5 años





300
Clientes activos al año 5

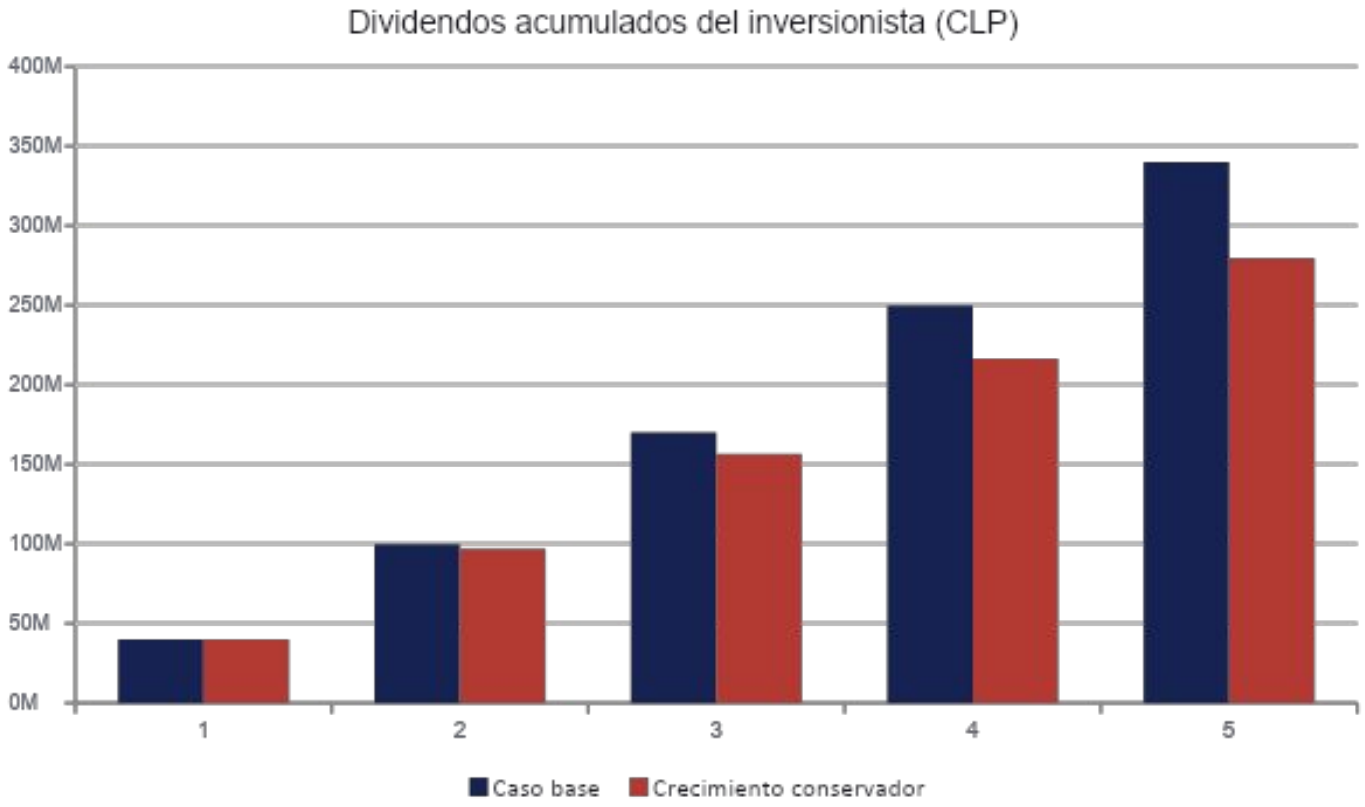
$2.017,9M
Ingresos anuales al año 5

$746,6M
Utilidad neta anual al año 5

El año 1 refleja el modelo mensual real (ramp de 12 a 50 clientes, con pérdida operacional en el mes 2 durante el ajuste). Los años 2 a 5 asumen crecimiento adicional de clientes y expansión del margen neto por apalancamiento operativo. Cifras estimadas por la compañía.

SENSIBILIZACIÓN

¿Y si el crecimiento es más lento de lo proyectado?



~1,5 años
Payback estimado en el escenario conservador (vs. ~1,5 años en el caso base)

~6,4x
Retorno a 5 años en el escenario conservador (vs. ~8,3x en el caso base)

210
Clientes activos al año 5 en el escenario conservador (vs. 300 en el caso base)

El escenario conservador asume un ritmo de captación de clientes 15% a 30% menor cada año respecto del caso base. Aun así, el payback del capital se mantiene bajo 5 años y el retorno proyectado supera las 6,4x. Cifras estimadas por la compañía.

POR QUÉ ESTA VALORIZACIÓN

Un múltiplo conservador frente a las alternativas

Entrada — esta operación	**~2,03x ingresos**	Post-money de $583,3M sobre ingresos del año 1; alinea incentivos entre fundadores e inversionista
Salida proyectada (año 5)	**~0,99x ingresos**	Exit estimado de $2.000,0M sobre ingresos del año 5 — múltiplo de salida más conservador que el de entrada
Deuda pyme (factoring / crédito)	**1,5% – 3% mensual**	Obligación fija de pago, independiente del desempeño de la empresa; no participa del upside
Múltiplos growth-stage LatAm	**1x – 4x ingresos**	Rango habitual para negocios de ingresos recurrentes en etapa temprana en la región, según crecimiento y margen

Referencias de mercado indicativas; los múltiplos de deuda y de equity no son directamente comparables (distinta naturaleza de riesgo y retorno).

RIESGOS Y MITIGANTES

Riesgos identificados y cómo se gestionan

Ritmo de conversión de leads menor al proyectado	Pipeline actual (+50 leads en 3 semanas) es 2x la base histórica; el escenario conservador ya incorpora un crecimiento 15-30% más lento y sigue siendo rentable para el inversionista.
Rotación de clientes (como en la etapa inicial)	El ajuste de producto y operación que explicó la pérdida de clientes ya se realizó; el software y el proceso de entrega están validados.
Ejecución del roadmap de software	Solo el 11% de la inversión depende de desarrollo; el servicio ya opera hoy sobre la plataforma actual.
Presión de caja por compromisos de corto plazo	$20.000.000 de la inversión se destinan a saldarlos de inmediato, liberando la operación de esa carga desde el mes 1.
Iliquidez de la participación / sin evento de salida definido	El retorno no depende de una venta: incluye dividendos anuales desde el año 1, estimados de forma conservadora con el mismo múltiplo de entrada para la valorización.

Conversemos de los próximos pasos

$70.000.000 · 12% equity · payback ~1,5 años · ~8,3x a 5 años

Víctor Silva Norambuena

CEO, Gerente de Finanzas Externo

v.silva.norambuena@gmail.com

Correo de contacto

gerentedefinanzas.com

Sitio web

Gracias por su tiempo y su confianza.