JPR CONSULTING

Finanzas corporativas
Inteligencia artificial · BI

PROPUESTA DE SERVICIOS
EDICIÓN 2026

CONSULTORÍA INTEGRAL EN FINANZAS CORPORATIVAS

Más valor, *en mucho menos tiempo.*

Diagnóstico, valuación y las cuatro decisiones que crean valor —inversión, financiamiento, dividendos y operación—, con inteligencia artificial y la automatización de la administración que las sostiene.

PARA
Empresas medianas y grandes de Latinoamérica y España.

MODALIDAD
100 % en línea. Reuniones presenciales a criterio de la dirección.

CONTACTO
jprconsulting.io
juanpablorossi@jprconsulting.io

Juan Pablo Rossi
Director General · JPR Consulting

LA RIOJA · ARGENTINA

01 · QUÉ ES JPR CONSULTING

Una consultora de finanzas corporativas que trabaja sobre *los datos reales* de su empresa

JPR Consulting integra finanzas corporativas, inteligencia artificial e inteligencia de negocios. Nos conectamos a la información del sistema de gestión (ERP) de la empresa, verificamos que sea confiable y la convertimos en decisiones: dónde invertir, cómo financiarse, cuánto distribuir y qué cambiar en la operación para crear valor.

NUESTRA TESIS

Una empresa crea valor sólo cuando el rendimiento de su capital supera el costo de ese capital. Todo nuestro trabajo está ordenado para medir esa brecha, explicarla y ampliarla.

```
Crea valor ⇔ ROIC > WACC
```

```
EVA = (ROIC − WACC) × Capital empleado
```

ROIC: rendimiento del capital empleado. WACC: costo promedio ponderado del capital. EVA: valor económico agregado en el período.

QUÉ CAMBIA CON JPR CONSULTING

01

Más valor

Extraemos más valor de modelos financieros que ya son robustos: cada indicador se conecta con los demás y termina en una decisión con su impacto económico.

02

Menos tiempo

Diagnósticos, valuaciones y simulaciones que antes demandaban semanas se corren en horas, sin resignar profundidad ni trazabilidad.

03

Dirección liberada

Automatizamos la carga, la conciliación y el reporte para que la dirección dedique su tiempo a analizar y decidir, no a operar.

LA FIRMA EN CIFRAS

25+
años de experiencia en consultoría de finanzas corporativas

4
decisiones de valor cubiertas: inversión, financiamiento, dividendos y operación

≥10.000
iteraciones de Monte Carlo en cada escenario que se simula

100 %
del servicio prestado en línea, en Latinoamérica y España

Estándar de trabajo: el de las grandes consultoras estratégicas internacionales —hipótesis explícitas, análisis encadenado y conclusiones accionables—, aplicado a la realidad de las economías emergentes: inflación, riesgo país, iliquidez e información contable imperfecta.

02 · LO QUE RESOLVEMOS

Seis síntomas que aparecen en *casi toda* empresa mediana

Cada síntoma tiene un costo económico concreto y una solución medible. La consultoría empieza por nombrarlos con precisión, porque lo que no se mide no se puede gestionar.

	SÍNTOMA	LO QUE LE CUESTA A LA EMPRESA	CÓMO LO RESOLVEMOS
01	**Los números del sistema de gestión no son confiables**	Se decide sobre inventarios, costos y márgenes que no existen en la realidad.	Verificación de los datos y reconstrucción operación por operación antes de cualquier análisis.
02	**La empresa vende más, pero tiene menos caja**	El crecimiento consume capital de trabajo y obliga a endeudarse para financiarlo.	Medición de los días de caja atrapada, del crecimiento que la empresa puede financiar sola y flujo de fondos diario.
03	**Hay utilidad contable, pero no se crea valor**	La rentabilidad no cubre el costo del capital: la empresa gana y, a la vez, pierde valor.	Rendimiento del capital frente a su costo, ajustado por riesgo país, y valor creado por unidad de negocio.
04	**El financiamiento se elige por la cuota**	Estructuras de deuda que destruyen valor aunque la tasa nominal parezca baja.	Costo efectivo de cada crédito, la caja que queda para socios y bancos, y un nivel de deuda objetivo.
05	**Nadie sabe cuánto vale la empresa**	Sucesiones, ingreso de socios, ventas o fondeo se negocian sin una referencia defendible.	Valuación de empresas que no cotizan, con una tasa que suma cada riesgo una sola vez.
06	**La dirección está atrapada en la operación**	Horas de gerencia en cargar, conciliar y armar reportes en lugar de decidir.	Automatización administrativa, alertas y asistentes conectados al sistema de gestión.

LA PREGUNTA DETRÁS DE LOS SEIS SÍNTOMAS

¿Cada peso invertido en la empresa rinde más de lo que cuesta?

Si la respuesta es sí, la empresa crece en valor. Si es no, crecer sólo acelera la destrucción de valor. Nuestra propuesta existe para responderla con números verificables y actuar en consecuencia.

03 · CÓMO TRABAJAMOS

Cuatro preguntas, en orden, sobre información *que primero se verifica*

Cada fase responde una pregunta y alimenta a la siguiente. Ninguna conclusión se presenta sin su número, su fórmula y su interpretación económica.

COMPUERTA **Admisibilidad** *¿Los datos son confiables?*	**TÉCNICAS** Conciliación de saldos contra el ERP, inventario físico frente al contable, M-Score de Beneish para detectar distorsiones, controles cruzados entre módulos.	**REGLA** Si la información no pasa, se sanea antes de avanzar. No se analiza sobre datos que no resisten una auditoría.

↓

FASE 1 **Descriptivo** *¿Qué pasó?*	**TÉCNICAS** Estados reexpresados, DuPont de cinco factores, ciclo de conversión de efectivo, apalancamientos operativo, financiero y total (GAO, GAF, GAT), punto de equilibrio.	**PRODUCE** Radiografía económica, financiera y patrimonial de la empresa.

↓

FASE 2 **Diagnóstico causal** *¿Por qué pasó?*	**TÉCNICAS** Árbol de value drivers, descomposición de variaciones de margen y volumen, Z'' de Altman para emergentes, análisis de rentabilidad por unidad, producto y cliente.	**PRODUCE** La causa de cada desvío y cuánto valor explica.

↓

FASE 3 **Predictivo** *¿Qué va a pasar?*	**TÉCNICAS** Redes neuronales profundas y machine learning, siempre contrastados con un modelo lineal de referencia; simulación de Monte Carlo con un mínimo de 10.000 iteraciones.	**PRODUCE** Pronósticos con bandas de probabilidad (P10, P50, P90).

↓

FASE 4 **Prescriptivo** *¿Qué conviene decidir?*	**TÉCNICAS** Optimización de estructura de capital, cartera de proyectos, política de dividendos y palancas operativas, con su efecto sobre el EVA y el valor.	**PRODUCE** Plan de acción con responsables, fechas e impacto esperado.

> El resultado de cada ciclo es una decisión, con su fundamento y su probabilidad de éxito.

04 · INTELIGENCIA ARTIFICIAL E INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

Del sistema de gestión *a la decisión*

La inteligencia artificial no reemplaza el criterio financiero: lo potencia y lo escala. Nos permite trabajar sobre toda la información de la empresa, no sobre una muestra.

1	**Fuentes** El ERP que la empresa ya usa (Odoo, SAP, Tango, SIGMA, Finnegans u otros), extractos bancarios, comprobantes electrónicos y planillas de gestión.	**GANA LA EMPRESA** No cambia de sistema ni duplica cargas.
2	**Conexión** Conectores propios de sólo lectura al ERP (protocolo MCP), extracción programada y registro de cada consulta realizada.	**GANA LA EMPRESA** Información actualizada sin pedir planillas.
3	**Verificación** Conciliación al centavo contra los saldos del ERP, controles cruzados entre módulos y detección automática de anomalías y registros duplicados.	**GANA LA EMPRESA** Números en los que se puede confiar.
4	**Modelos** Python para machine learning, redes neuronales profundas y Monte Carlo. Excel 365 con matrices dinámicas (LET, LAMBDA, MAKEARRAY, SCAN): modelos auditables, sin macros ni fórmulas arrastradas.	**GANA LA EMPRESA** Predicciones con probabilidad y modelos que el equipo puede auditar.
5	**Entrega** Informes de conclusiones en HTML, didácticos para no técnicos; tableros interactivos; modelos Excel; alertas y agentes conversacionales.	**GANA LA EMPRESA** La dirección entiende de dónde sale cada número.

La dirección decide con evidencia, y la decisión vuelve al sistema como plan medible.

TRES REGLAS QUE NO NEGOCIAMOS

Sólo lectura
El acceso al ERP es de consulta. No modificamos datos de producción.

Autorización previa
Ningún ajuste se aplica sin aprobación de la dirección; primero en una base de prueba.

Trazabilidad
Cada número se puede seguir hasta el comprobante que lo originó.

05 · SOLUCIONES EN FINANZAS CORPORATIVAS · I

Ocho soluciones para *toda la cadena de valor*

S1 Diagnóstico económico, financiero y patrimonial

Saber con precisión dónde está parada la empresa y qué la trajo hasta ahí.

QUÉ ANALIZAMOS

Las cinco causas de la rentabilidad del socio (análisis DuPont) · puntaje de riesgo de quiebra para mercados emergentes (Z de Altman) · cuánto se amplifica la ganancia cuando cambian las ventas · días que tarda en volver la caja invertida · Índice de Salud Financiera JPR, de 0 a 100.

CÓMO USAMOS LA TECNOLOGÍA

Lectura directa del sistema de gestión de la empresa, verificación automática de los datos y un detector de balances maquillados (M-Score de Beneish) antes de sacar conclusiones.

RESULTADO

Un diagnóstico verificable, con la causa de cada desvío y su impacto en el resultado y en la caja.

S2 Creación de valor

Medir si la empresa gana más de lo que le cuesta el dinero que usa, en total y por unidad de negocio.

QUÉ ANALIZAMOS

Ganancia operativa después de impuestos · dinero invertido en la operación · rendimiento de ese dinero frente a lo que cuesta conseguirlo · Valor Económico Agregado y su evolución · mapa de las variables que mueven el valor.

CÓMO USAMOS LA TECNOLOGÍA

Un tablero que muestra cuánto valor crea o pierde cada unidad, línea y cliente, alimentado desde el sistema de gestión y actualizado solo.

RESULTADO

Mapa de qué unidades crean y cuáles destruyen valor, y qué palanca mueve más el Valor Económico Agregado.

S3 Decisiones de inversión

Elegir qué proyectos hacer, en qué orden y con cuánto riesgo.

QUÉ ANALIZAMOS

Cuánto valor agrega hoy cada proyecto, qué rendimiento ofrece y en cuánto tiempo se recupera · cuánto rinde cada peso nuevo invertido · el valor de poder esperar, ampliar o abandonar un proyecto.

CÓMO USAMOS LA TECNOLOGÍA

Simulación de Monte Carlo: el proyecto se recalcula en 10.000 escenarios posibles o más, y en lugar de un único número se obtiene la probabilidad de que gane dinero.

RESULTADO

Cartera de proyectos priorizada por valor creado y probabilidad, no por intuición.

05 · SOLUCIONES EN FINANZAS CORPORATIVAS · II

Cómo se financia y *cómo se reparte*

S4 Financiamiento y estructura de capital

Definir cuánta deuda conviene tomar, de qué tipo y a qué costo real.

QUÉ ANALIZAMOS

Costo real del capital de la empresa, con el riesgo país sumado una sola vez (métodos Damodaran y Pereiro) · la caja que genera la empresa, la que queda para los socios y la que va a los bancos · costo efectivo de cada crédito · reordenamiento de deudas.

CÓMO USAMOS LA TECNOLOGÍA

Simulación de distintas combinaciones de deuda y capital propio, y de su efecto sobre el costo del capital, la capacidad de pagar intereses y el riesgo de quedar en dificultades.

RESULTADO

Un nivel de deuda objetivo y un plan de refinanciación que abarata el dinero con que trabaja la empresa.

S5 Política de dividendos

Decidir cuánto distribuir y cuánto reinvertir sin frenar el crecimiento.

QUÉ ANALIZAMOS

Cuánto puede crecer la empresa con sus propios recursos · si lo reinvertido rinde más de lo que cuesta · caja realmente disponible para los socios · cuánta deuda puede sostener.

CÓMO USAMOS LA TECNOLOGÍA

Proyección de escenarios de reparto y de su efecto sobre el valor para el accionista y sobre la liquidez.

RESULTADO

Una política explícita: se reinvierte sólo donde cada peso nuevo rinde más de lo que cuesta; el resto se distribuye.

S6 Decisiones operativas y capital de trabajo

Liberar la caja atrapada en inventarios, clientes y costos.

QUÉ ANALIZAMOS

Ventas mínimas para cubrir todos los costos y las obligaciones del mes · días de caja atrapada en stock y en clientes · productos ordenados por su peso y por lo previsible de su venta (matriz ABC/XYZ) · cruce entre la antigüedad de cada factura y los días de reclamo.

CÓMO USAMOS LA TECNOLOGÍA

Pronóstico de demanda por producto, políticas de reposición por clase de artículo y alertas de cobranza priorizadas.

RESULTADO

Días de ciclo reducidos, caja liberada medida en moneda y margen conocido por producto y cliente.

05 · SOLUCIONES EN FINANZAS CORPORATIVAS · III

Cuánto vale la empresa *y qué viene*

S7 Valuación de empresas que no cotizan

Conocer el valor de la empresa para vender, comprar, incorporar socios o planificar una sucesión.

QUÉ ANALIZAMOS

La caja futura de la empresa traída a valor de hoy · el valor de los años proyectados más el de largo plazo · una tasa que suma el riesgo país, el tamaño y la dificultad de vender una empresa que no cotiza, sin duplicar ninguno.

CÓMO USAMOS LA TECNOLOGÍA

Proyecciones con redes neuronales, modelos que aprenden los patrones de la historia de la empresa, y un rango de valor por simulación en lugar de un único número.

RESULTADO

Un valor defendible ante compradores, socios o bancos, con su rango de probabilidad.

S8 Planificación y pronóstico

Anticipar ventas, márgenes y caja con un horizonte de 12 a 36 meses.

QUÉ ANALIZAMOS

Pronóstico de ventas, costos y flujo de fondos · presupuesto por unidad de negocio · escenarios de estrés.

CÓMO USAMOS LA TECNOLOGÍA

Redes neuronales y aprendizaje automático, que se usan sólo si pronostican mejor que un modelo estadístico simple; simulación para obtener los rangos.

RESULTADO

Presupuesto con escenario pesimista, probable y optimista, y alertas cuando la realidad se aparta del plan.

LAS OCHO SOLUCIONES, DE UN VISTAZO

S1 · Diagnóstico — ¿dónde estamos parados y por qué?

S2 · Creación de valor — ¿ganamos más de lo que nos cuesta el dinero?

S3 · Inversión — ¿qué proyectos hacer y en qué orden?

S4 · Financiamiento — ¿cuánta deuda y de qué tipo?

S5 · Dividendos — ¿cuánto repartir y cuánto reinvertir?

S6 · Operación — ¿dónde está atrapada la caja?

S7 · Valuación — ¿cuánto vale la empresa?

S8 · Planificación — ¿qué va a pasar en los próximos meses?

06 · EL MAPA DEL VALOR

De las ventas *al valor de la empresa*

Cada indicador responde a otro. Mostrarle esa cadena a la dirección, con la fórmula de cada eslabón, es lo que convierte un análisis en una decisión.

RESULTADO

Ventas
`Precio × Volumen`

↓

EBIT
`Ventas × Margen operativo`

↓

NOPAT
`EBIT × (1 − t)`
t: tasa de impuesto a las ganancias

CAPITAL

Capital empleado
`Cuentas por cobrar`
`+ Bienes de cambio`
`− Proveedores`
`+ Bienes de uso`
Valores contables; bienes de uso a valor de mercado cuando se dispone de tasación.

COSTO DEL CAPITAL

Ke — Latinoamérica
$rf + \beta \cdot ERP \cdot (1 - R^2) + \lambda \cdot CRP$
$(1 - R^2)$ de Pereiro escala la prima de mercado para no contar dos veces el riesgo país.

↓

WACC
$Ke \cdot E/V + Kd \cdot (1 - t) \cdot D/V$
E: patrimonio · D: deuda · V = D + E

↓

ROIC — rendimiento del capital
`ROIC = NOPAT ÷ Capital empleado`

spread = ROIC − WACC

↓

EVA — valor económico agregado del período
`EVA = (ROIC − WACC) × Capital empleado`
Positivo: la empresa crea valor. Negativo: lo destruye, aunque tenga utilidad contable.

↓

Valor de la empresa
$Valor = Capital\ empleado + \Sigma\ EVA_t \div (1 + WACC)^t$
El valor es el capital invertido más el valor presente de todo el EVA futuro: por eso cada palanca se juzga por su efecto sobre el EVA.

LAS FÓRMULAS QUE COMPLETAN EL MAPA

DuPont de cinco factores
`ROE = RN/RAI × RAI/EBIT × EBIT/Ventas × Ventas/Activo × Activo/PN`
Carga fiscal · carga financiera · margen · rotación · multiplicador

Ciclo de conversión de efectivo
`CCE = Días inventario + Días cobro − Días proveedores`
Cada día menos libera Ventas ÷ 365 de caja

Crecimiento genuino y valor terminal
`g = ROE × (1 − distribución)`
$VT = NOPAT_{n+1} \cdot (1 - g/RONIC) \div (WACC - g)$

07 · AUTOMATIZACIÓN Y EFICIENCIA ADMINISTRATIVA

La administración trabaja sola; *la dirección vuelve a decidir*

Buena parte del tiempo administrativo se va en cargar, conciliar y consolidar. Automatizamos ese circuito sobre el ERP que la empresa ya tiene, sin reemplazarlo, y dejamos controles que avisan antes de que un error llegue al balance.

PROCESO	HOY	CON JPR CONSULTING	FRECUENCIA
Carga de comprobantes	Digitación manual de facturas de compra y venta.	Lectura automática del comprobante electrónico (XML) y generación del asiento.	Diaria
Conciliación bancaria	Cotejo manual del extracto contra el mayor.	Conciliación automática con alerta de cada descalce y su comprobante.	Diaria
Flujo de fondos	Planilla armada a mano a fin de mes.	Cash flow diario por banco y caja desde el ERP, con apertura hasta el comprobante.	Diaria
Cobranza	Reclamos por orden de llegada.	Prioridad por matriz de vencimiento frente a días de reclamo y recordatorios automáticos.	Diaria
Compras e inventario	Reposición por intuición o por faltante.	Punto de pedido y cobertura por clase ABC/XYZ, con pronóstico de demanda.	Semanal
Controles cruzados	Revisiones puntuales o de auditoría anual.	Alertas: depósito sin factura, stock negativo, gasto sin comprobante, precio fuera de rango.	Continua
Cierre y reporte	Consolidación manual y reporte tardío.	Lista de control de cierre y tablero de gestión que se actualiza solo.	Mensual

AGENTE FINANCIERO CONVERSACIONAL

«¿Cuánta caja tenemos hoy? ¿Qué vence esta semana? ¿Cómo vienen las ventas contra el mes pasado?»

Un asistente por Telegram o WhatsApp responde consultando el ERP en el momento, con el dato y su fuente.

CÓMO MEDIMOS EL AHORRO

```
Horas liberadas = Σ (horas por tarea
× frecuencia anual × % automatizable)
```

```
Ahorro anual = Horas liberadas ×
costo hora cargado
```

Se releva cada tarea con el equipo antes de automatizar, para que el ahorro sea medible y no estimado a ojo.

08 · RESULTADOS Y ENTREGABLES

Qué recibe la dirección *y qué cambia*

Entregamos herramientas que quedan funcionando en la empresa, y medimos los resultados con la misma disciplina con que medimos la empresa.

ENTREGABLES

E1

Informe de conclusiones en HTML

Didáctico, pensado para directivos no técnicos: cada concepto explicado, con su fórmula, su número y cómo se relaciona con los demás.

E2

Modelo en Excel 365

Construido sólo con matrices dinámicas: sin macros ni fórmulas arrastradas, auditable celda por celda y listo para nuevos escenarios.

E3

Tablero de gestión interactivo

Indicadores de valor, liquidez y operación, con apertura desde el total hasta el comprobante, alimentado desde el ERP.

E4

Capa de datos y automatizaciones

Conectores, controles y alertas instalados, documentados y a disposición del equipo de la empresa.

RESULTADOS QUE SE PRODUCEN Y CÓMO SE MIDEN

RESULTADO	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN ECONÓMICA
Caja liberada del capital de trabajo	`Caja = ΔCCE (días) × Ventas anuales ÷ 365`	Cada día menos de ciclo es caja que deja de financiar a clientes o inventarios.
Valor creado	`ΔEVA = Δ(ROIC − WACC) × Capital empleado`	La mejora del spread, multiplicada por el capital sobre el que se gana.
Menor costo del capital	`Ahorro = ΔWACC × Capital empleado`	Refinanciar o recomponer la estructura baja el costo de cada peso invertido.
Horas de gestión liberadas	`Σ (horas × frecuencia × % automatizable)`	Tiempo de la dirección que vuelve al análisis y a la decisión.
Riesgo medido	`P(VAN > 0) en ≥ 10.000 escenarios`	Cada decisión llega con su probabilidad de éxito, no sólo con su caso base.
Información confiable	`Saldo conciliado = saldo del ERP, al centavo`	Base verificada para bancos, socios, auditores y compradores.

09 · TRABAJO RECIENTE

Tres casos, *un mismo método*

Por confidencialidad se omiten los nombres de los clientes. Las cifras provienen de los propios trabajos.

Industria del plástico

México · ERP Odoo

DESAFÍO
La dirección no conocía el costo real del kilo producido y el inventario contable no coincidía con el físico.

QUÉ HICIMOS
Reconstrucción contable operación por operación; programa de doce reuniones de capacitación y saneamiento; flujo de fondos diario conectado al ERP, por banco y caja; evaluación de un proyecto de energía solar y de las alternativas de compra de materia prima.

RESULTADO
Se separaron dos negocios que convivían en un mismo balance: fabricar dejaba un margen del 23 % frente al 13 % de revender. Se descartó la línea de financiamiento que destruía valor en el proyecto solar y se evitó un cambio de proveedor que no generaba ahorro.

Supermercados y distribución

Argentina · ERP SIGMA

DESAFÍO
Seis unidades de negocio repartidas en dos sociedades, sin una lectura de rentabilidad ni de punto de equilibrio por unidad.

QUÉ HICIMOS
Conector propio al ERP y base de datos consolidada; diagnóstico con punto de equilibrio por unidad y comparación contra el competidor de referencia de la región.

RESULTADO
Tablero interactivo, informe de 23 páginas y modelo Excel 365 de 13 hojas, con la rentabilidad y el punto de equilibrio de cada unidad de negocio.

Importación de autopartes

Ecuador

DESAFÍO
Un inventario amplio de repuestos con rotaciones muy dispares y capital inmovilizado en artículos de baja salida.

QUÉ HICIMOS
Clasificación ABC/XYZ del inventario, análisis de cobertura y pronóstico de demanda con redes neuronales.

RESULTADO
Criterios de reposición diferenciados por clase de artículo, para bajar el capital inmovilizado sin resignar disponibilidad.

> En los tres casos el primer hallazgo vino de verificar la información, antes de cualquier modelo.

10 · FORMAS DE VINCULACIÓN

Cuatro formas de *trabajar juntos*

Cada empresa entra por donde tiene la necesidad más urgente. Las modalidades se combinan: el recorrido habitual va del diagnóstico al proyecto de decisión y de ahí al acompañamiento integral.

Diagnóstico → Proyecto de decisión → Consultoría integral + Automatización en cualquier etapa

V1 · PUERTA DE ENTRADA — 3 a 4 semanas

Diagnóstico Financiero Express

Para la dirección que necesita saber dónde está parada antes de decidir.

Test de admisibilidad de la información, diagnóstico descriptivo y causal, Índice de Salud Financiera y cinco hallazgos prioritarios con su impacto económico.

SE ENTREGA

Informe de conclusiones en HTML y reunión de presentación con la dirección.

V2 · ALCANCE CERRADO — 4 a 10 semanas

Proyecto de decisión

Para una decisión puntual que no admite error.

Valuación de la empresa, evaluación de un proyecto de inversión, reestructuración de pasivos, estructura de capital o política de dividendos.

SE ENTREGA

Modelo en Excel 365, simulación de Monte Carlo e informe con la recomendación y su probabilidad.

V3 · ACOMPAÑAMIENTO — Mínimo 6 meses

Consultoría integral · CFO estratégico

Para la empresa que quiere gestionar por valor en forma permanente.

Las cuatro decisiones de valor, reunión semanal con la dirección, tablero vivo y seguimiento del plan de acción.

SE ENTREGA

Tablero de gestión, modelos actualizados y una agenda de decisiones con responsables y fechas.

V4 · EFICIENCIA — 4 a 8 semanas

Automatización administrativa

Para liberar a la administración de la carga, la conciliación y el reporte manual.

Conectores al sistema de gestión, flujo de fondos diario, carga automática de comprobantes, conciliaciones, controles cruzados y agente conversacional.

SE ENTREGA

Automatizaciones instaladas y documentadas, con capacitación al equipo de la empresa.

LOS HONORARIOS

Se presentan por escrito en la nota de alcance, dentro de los dos días hábiles posteriores a la reunión exploratoria, una vez conocidos el alcance, la cantidad de unidades de negocio y el estado de la información. En el acompañamiento integral, una parte del honorario se liga al valor creado y verificado.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Segunda opinión sobre valuaciones de terceros · capacitación in company para equipos de finanzas · programas de reuniones de saneamiento contable · certificado de admisibilidad de información contable.

11 · PRIMEROS PASOS

Cómo *empezamos*

Un proceso corto y ordenado, pensado para que la dirección vea resultados en las primeras semanas y no invierta tiempo en preparar información.

1 **Reunión exploratoria** — 45 min · sin cargo
Conversación con la dirección sobre la decisión o el problema que más importa hoy. Se agenda en cal.com/jpr-consulting/exploratoria.

2 **Confidencialidad y acceso** — Semana 0
Firma de un acuerdo de confidencialidad y habilitación de un usuario de sólo lectura en el ERP.

3 **Nota de alcance y propuesta económica** — 2 días hábiles
Alcance, entregables, calendario y honorario por escrito, con la modalidad de vinculación que corresponde.

4 **Test de admisibilidad** — Semana 1
Verificación de la información antes de cualquier análisis. Primer informe de hallazgos sobre la calidad de los datos.

5 **Primera presentación a la dirección** — Semanas 3 a 4
Conclusiones en HTML, con cada número acompañado de su fórmula y su interpretación, y las decisiones que se proponen.

Qué necesitamos de la empresa

- Acceso de sólo lectura al ERP y a los extractos bancarios.
- Estados contables de los últimos tres ejercicios.
- Un interlocutor en administración para consultas operativas.
- Una hora por semana de la dirección.

Nuestros compromisos

- Confidencialidad total sobre la información de la empresa.
- Ningún ajuste en el sistema sin autorización previa de la dirección.
- Cada número con su fórmula, su fuente y su interpretación económica.
- Servicio 100 % en línea; reuniones presenciales a criterio de la dirección.

12 · QUIÉNES SOMOS

Criterio financiero, auditoría *y ciencia de datos*

DIRECTOR GENERAL Y FUNDADOR

Juan Pablo Rossi

Más de 25 años en finanzas corporativas, con trabajos en Sudamérica y España. Fue CFO y responsable de administración de Maggiora S.A. entre 2020 y 2026, y en 2026 fundó JPR Consulting para llevar a las empresas medianas el estándar de análisis de las grandes consultoras, apoyado en inteligencia artificial. Define la metodología de la firma, construye los modelos y conduce personalmente cada encargo.

Contador Público · Universidad Nacional de Córdoba · **Máster en Finanzas Corporativas** · UCEMA · **Máster en Inteligencia de Negocios** · UNIR

Autor de *Analítica Avanzada con Microsoft Excel para el CFO Actual* (Editorial MLBI)

Divulgador · más de 24.000 seguidores en LinkedIn y un boletín semanal de finanzas corporativas con más de 3.000 suscriptores

ASOCIADA · GOBERNANZA CONTABLE

Giselle Asenjo

Más de 25 años de trayectoria en la dirección y el liderazgo de áreas de Administración y Finanzas en holdings corporativos y en pequeñas y medianas empresas. Se desempeñó como Gerente de Administración y Finanzas en Argentina para grupos multinacionales de infraestructura e ingeniería civil. Con un sólido dominio en auditoría interna, tributación, cumplimiento normativo y control de gestión, lidera en JPR Consulting el área de regularización y gobernanza contable: garantiza la transparencia, la consistencia y la integridad de los datos sobre los que se apoya cada análisis, y asegura tanto el control de calidad de los entregables como una implementación exitosa de la automatización y la inteligencia artificial.

Contadora Pública · Consultora en Gestión PyME

Especialidades: auditoría interna, tributación, cumplimiento normativo y control de gestión

POR QUÉ JPR CONSULTING

01 **Trabajamos sobre el sistema de gestión, no sobre planillas enviadas**
Toda la información, verificada contra el sistema, y no una muestra preparada para la consultora.

02 **Tasa de descuento sin doble conteo de riesgos**
Riesgo país, tamaño y liquidez incorporados una sola vez, con el ajuste de Pereiro y el enfoque de Damodaran.

03 **Predicción que tiene que ganarse su lugar**
Las redes profundas se usan sólo cuando superan a un modelo lineal de referencia en validación.

04 **Modelos que la empresa puede auditar**
Excel 365 con matrices dinámicas: sin macros, sin fórmulas arrastradas, sin cajas negras.

05 **Conclusiones que la dirección entiende**
Cada concepto explicado con su fórmula y su relación con los demás, en informes didácticos.

Conversemos sobre *las decisiones de su empresa.*

La primera reunión es sin cargo y dura 45 minutos. Llegue con la decisión que más le preocupa; salga con una forma clara de medirla.

AGENDA	cal.com/jpr-consulting/exploratoria
CORREO	juanpablorossi@jprconsulting.io
WEB	jprconsulting.io
LINKEDIN	linkedin.com/in/juanpablorossiia
INSTAGRAM	@jpr.consulting

La reunión exploratoria no genera obligación alguna. De ella sale una nota de alcance por escrito, con el trabajo propuesto, su calendario y su honorario.