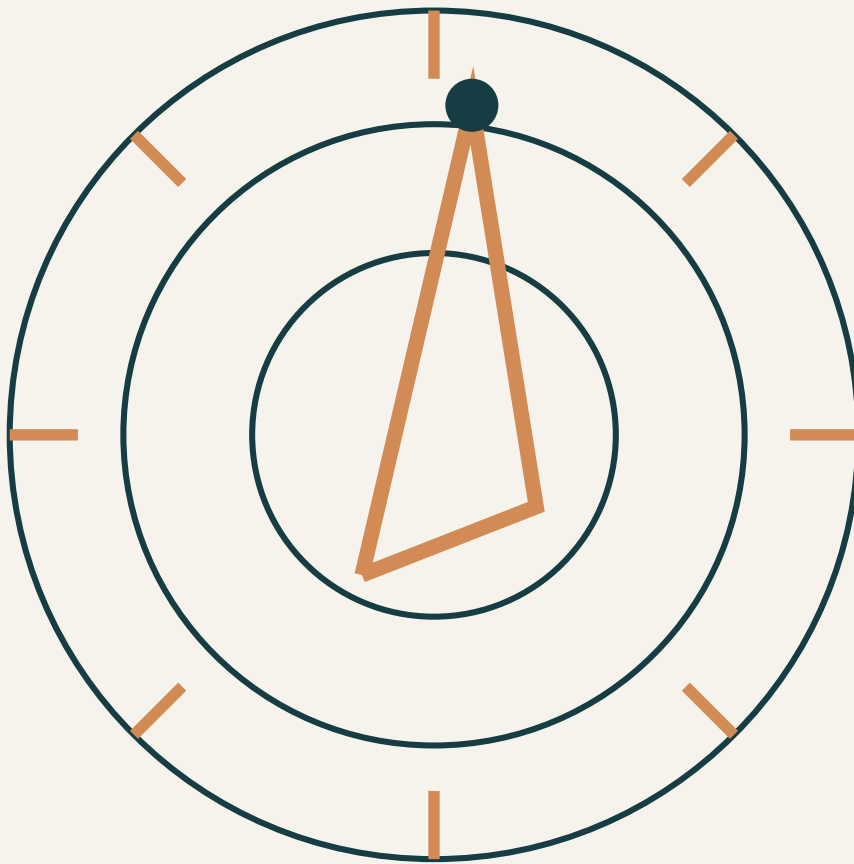


REVISTA DE SERVICIO / 01 DE 05

Capital con brújula



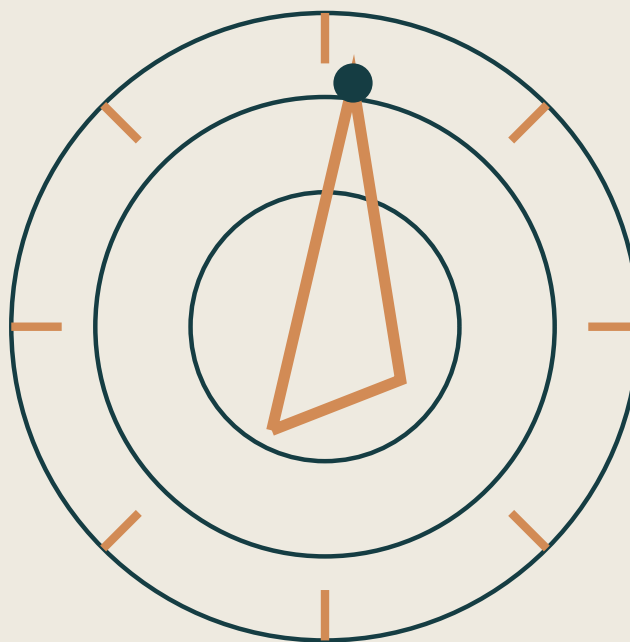
El capital no necesita una promesa más ruidosa; necesita alternativas que sigan siendo comparables el día en que cambien las condiciones.

LECTURA 02

Una decisión, tres puertas

Una compañía chilena de infraestructura considera ampliar capacidad propia, asociarse con un operador o aplazar seis meses. El directorio tiene una estimación de demanda, pero aún faltan contratos, costo de salida y restricciones de liquidez. Son tres decisiones distintas, no tres celdas en una misma planilla. La revista muestra cómo escribir la pregunta, el horizonte de derechos y la opción «esperar» antes de asignar puntajes.

UNA ESCENA PARA PENSAR



PARA LLEVAR A LA MESA

La estimación abre la conversación; no firma el contrato.

LECTURA 03

No sólo tasa de retorno

Estratégico: la propiedad necesita preservar control, liquidez y capacidad de invertir después; decide cuánto capital puede quedar comprometido y por cuánto tiempo. **Táctico:** finanzas y estrategia deben reconciliar supuestos de demanda, calendario, moneda y financiación; deciden qué alternativas merecen due diligence. **Operativo:** proyecto y compras necesitan cotizaciones, permisos y hitos; deciden qué evidencia obtener antes del siguiente desembolso. Un VAN puede ser útil, pero si oculta derechos, deuda o una salida imposible, responde una pregunta demasiado estrecha.

TRES NIVELES, UNA DECISIÓN



PARA LLEVAR A LA MESA

La liquidez también es una decisión de estrategia.

LECTURA 04

Una comparación leal

La empresa puede usar planilla financiera, valoración independiente, banca de inversión o estudio técnico. Una planilla da velocidad; depende de supuestos y puede esconder alternativas ausentes. Un asesor especializado aporta profundidad; necesita un encuadre común para que su informe no compita con otro por diferencias de base. Cauce Firme propone convertir esos insumos en una **decisión comparativa**: misma fecha de corte, contrafactual, derechos, costo-riesgo-desempeño, capacidad de reversión y asuntos que no se compensan con dinero. La diferenciación es una oferta diseñada; requiere probarse en cada encargo, no se proclama superioridad universal.

ALTERNATIVAS CON LÍMITES



PARA LLEVAR A LA MESA

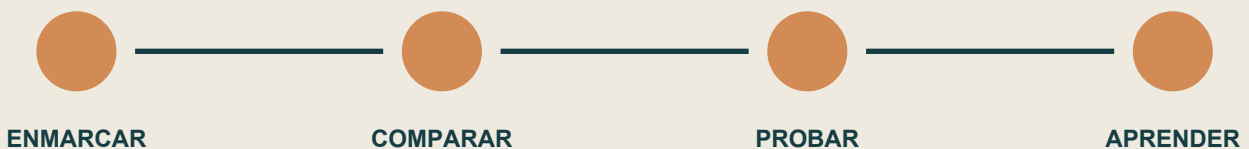
Una alternativa sólo es mejor bajo supuestos explícitos.

LECTURA 05

Datos antes de ruleta

1. Acordar quién decide, cuánto arriesga y cuándo puede salir. 2. Construir base común: caja del proyecto separada de caja del accionista, impuestos y efectos territoriales. 3. Dibujar sensibilidad: demanda, inversión, plazo, costo de capital y retrasos, sin llamar «probabilidad» a una preferencia. 4. Preparar recomendación condicional: qué elegir si se cumplen umbrales, qué hacer si falta una licencia o el precio cambia. **Entrega prevista:** expediente de alternativas, frontera de decisión y puertas de revisión.

DEL ENCUADRE A LA PRUEBA



PARA LLEVAR A LA MESA

Primero cambiar la pregunta; luego mover el capital.

LECTURA 06

Ejemplo de incertidumbre

El recurso «Según Monte Carlos» del sitio usa, sólo para enseñar lectura de escenarios, 4.096 sorteos de supuestos sintéticos y presenta P10/P50/P90 de beneficio menos esfuerzo. Para este servicio la portada del sitio muestra aproximadamente 1/4/7 unidades netas por cada 100 unidades hipotéticas en juego; **no son CLP, retorno de inversión ni probabilidad de éxito**. En un estudio real se sustituirían por unidades pactadas, datos fechados, dependencias entre variables y pruebas fuera de muestra cuando proceda. Pregunta ejecutiva: «¿En qué rango el aplazamiento preserva más opciones que la inversión inmediata?».

SENSIBILIDAD ILUSTRATIVA



Unidades sintéticas; estos percentiles no predicen ventas ni éxito

PARA LLEVAR A LA MESA

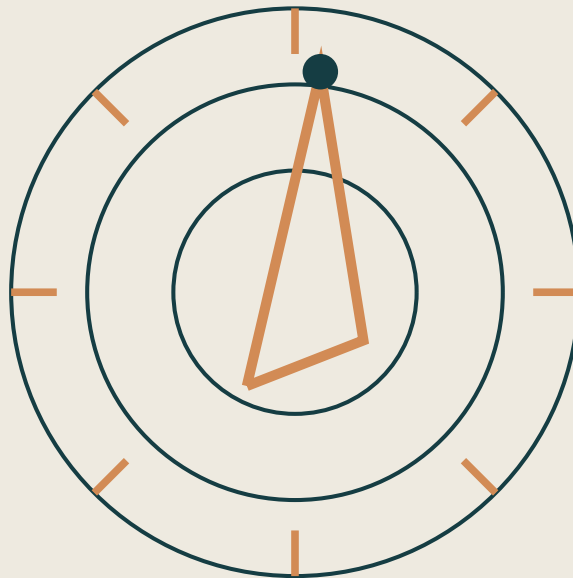
Sensibilidad antes de certeza.

LECTURA 07

Un expediente que cambia la conversación

Una página ejecutiva con decisión, alternativas, umbrales, compromisos irreversibles, disensos y próxima fecha de revisión; anexos reproducibles para finanzas y proyecto. Datos mínimos: objetivo, caja y cartera existentes, horizonte contractual, restricciones de deuda, cotizaciones, riesgos no compensables y responsables. **Cierre:** «Si las alternativas no caben en la misma mesa, todavía no hay decisión: hay documentos». **CTA:** conversar un encuadre de inversión. La propuesta concreta fija alcance, fuentes, precio y autoridad. **Fuentes del marco:** [G20/OECD 2023](#), [ISO 55001:2024](#), [Banco Mundial](#), [comparación con/sin proyecto](#), [JCGM 101:2008](#).

UNA ENTREGA PARA DECIDIR



PARA LLEVAR A LA MESA

Un expediente que deja la decisión gobernable.