

TOP 5 MUST

SOBRE FINANZAS
& CONTABILIDAD



INTERNATIONAL A&A

1

¿QUÉ ES LO BÁSICO QUE DEBO SABER SOBRE FINANZAS?

Primero, entender el Modelo Financiero de tu negocio, para tener una idea clara del Estado de Resultados (P&L), Cash Flow y Capital de Trabajo.

Al final del día, esta información será el input para valuar tu negocio y también es información clave en una ronda de inversión.

- P&L (ventas, costos y gastos): para analizar rentabilidad, margen, KPIs económicos y operativos (EBITDA, CAC, Churn, LTV).
- Cash Flow: para identificar las principales entradas y salidas de caja (operativas de inversiones y financiación) para detectar necesidades de financiación y KPI (burn rate, runaway).
- Capital de Trabajo para detectar problemas de liquidez y performance del ciclo de caja (días de cobro vs días de pago).

2

¿CON QUÉ FRECUENCIA DEBERÍA REVISAR LAS FINANZAS DE MI EMPRESA?

Aunque la mayoría de las obligaciones tributarias son “anuales” (presentación de declaración de impuestos y Estados Financieros); cualquier PYME y/o startup debe tener al menos una información gerencial mensual para analizar cómo está creciendo el negocio e identificar las señales de alerta adecuadamente.

Recomendamos tener un flujo de caja operativo, P&L y capital de trabajo de manera mensual para monitorear la evolución de las principales métricas del negocio.

Por otro lado, la frecuencia dependerá del modelo de negocio y la estacionalidad (proyectos a corto, medio o largo plazo).

3

¿CÓMO ESTRUCTURAR UN BALANCE PARA LEVANTAR CAPITAL?

Este es uno de los documentos más importantes en una Ronda de Inversión, junto con el Cash Flow y P&L. El balance general muestra los activos (lo que posee la empresa), los pasivos (lo que adeuda la empresa) y el patrimonio neto (la contribución de los accionistas más las ganancias retenidas).

En un proceso de levantamiento puedo o no tener información histórica. Si no hay información histórica disponible, el Balance general y los Estados Básicos pueden estimarse en base a proyecciones y en línea al Plan de Negocio y las expectativas de crecimiento.

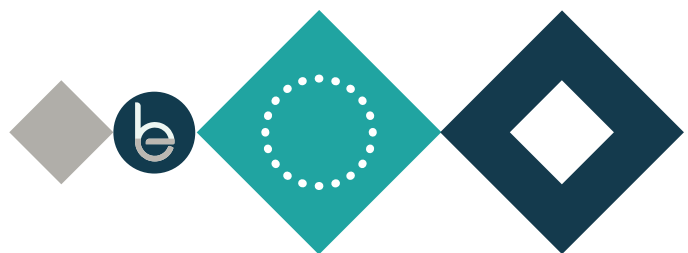
4

¿CUÁLES SON LAS MEJORES PRÁCTICAS PARA ESTRUCTURAR LAS BASES FINANCIERAS?

Comenzar a construir un P&L estimando las Ventas (considerando el tamaño del mercado objetivo frente a las capacidades para atender ese mercado); Costo y gastos (cuántos empleados necesitará la empresa para brindar servicios y gastos operacionales) y proyectar considerando una tasa de crecimiento razonable considerando los efectos de inflación.

Con esta información, se puede comenzar a estimar un flujo de caja operativo (en las primeras etapas, la base de caja es muy similar a la base de devengado), la tasa de consumo y las necesidades de flujo de caja en el futuro.

El Balance General se puede estimar considerando los mismos inputs que para el P&L con la diferencia que el P&L es un concepto acumulado mientras que el Balance General representa la posición (foto) a una fecha determinada.



5

¿CUÁNDO NECESITO CONTRATAR A UNA PERSONA FINANCIERA PARA MI NEGOCIO?

La clave del éxito y la escalabilidad de cualquier negocio es tener un modelo financiero sólido e identificar a tiempo cualquier desvío en el Plan de Negocio.

Asimismo, es altamente probable que en algún momento de la vida de la empresa, pasará por un proceso de levantamiento de capital (y/o potencialmente en una transacción de M&A) donde la disponibilidad y consistencia de la información financiera es clave.

Recomendamos implementar y gestionar el negocio no solo desde un punto de vista comercial sino también financiera desde el día 1, ya que permitirá pasar por estos procesos de una forma mas sólida, y permitirá tomar decisiones adecuadas en el momento oportuno.



INTERNATIONAL A&A