

Por: Juan Camilo González T.

Finanzas para Startups

¡Aprende a tomar las mejores
decisiones para el futuro financiero
de tu emprendimiento!

¿Qué aprenderás en esta unidad?

- Comprenderás la estructura y utilidad del estado de situación financiera en una startup.
- Reconocerás y clasificarás las cuentas más relevantes de un estado de situación financiera.
- Crearás un estado de situación financiera para una startup.



Unidad 02

Estado de Situación Financiera *(balance sheet)*

La radiografía de lo que mi emprendimiento tiene y debe

La información financiera más básica

- ¿Qué tengo?
- ¿Qué tan líquido es lo que tengo?
- ¿Qué debo?
- ¿Qué tan rápido debo pagar lo que debo?
- ¿Cuánto vendo?
- ¿Cuánto gasto?
- ¿Cuándo pago y cuándo me pagan?

La información financiera más básica

- ¿Qué tengo?
 - ¿Qué tan líquido es lo que tengo?
 - ¿Qué debo?
 - ¿Qué tan rápido debo pagar lo que debo?
-
- ¿Cuánto vendo?
 - ¿Cuánto gasto?
 - ¿Cuándo pago y cuándo me pagan?

¿Recuerdan de dónde sale el dinero?

$$\text{activo} = \text{pasivo} + \text{patrimonio}$$

En todo momento las cosas de valor que son propiedad de la empresa (activos) están respaldando exactamente las obligaciones que ella tiene con acreedores (pasivos) y con propietarios (patrimonio)



Qué es un Estado de Situación Financiera

- Como su nombre lo indica, es un informe que resume la situación de la empresa en un momento determinado.
- Muestra los saldos de las cosas de valor que tiene la empresa, las obligaciones con trabajadores, entidades financieras, proveedores (y demás acreedores) y el valor que queda después de cubrir los pasivos con los activos.

Elementos de un Estado de Situación Financiera



Activos

Bienes y derechos
que tiene la
empresa



Pasivos

Obligaciones que
tiene la empresa
con terceros



Patrimonio

Aportes de
accionistas y
utilidades
(principalmente)

Cómo se ve un Estado de Situación Financiera





Manos a la obra

Proyecto

Estructura del Estado de Situación Financiera



Nuestro caso de estudio

appvisor

- Conecta asesores y mentores con personas, *startups*, medianas y grandes empresas
- Tres founders (CEO, CFO, CTO)
- Dos founders aportaron USD 10K en efectivo (cada uno) y el otro, tres computadores que valen USD 10K
- Además, pidieron un crédito para capital de trabajo de USD 5K
- Acordaron no repartir utilidades en los primeros 2 años