

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 resultados en una *startup*.
- Reconocerás y clasificarás las cuentas más relevantes de un estado de resultados.
- Crearás un estado de resultados para una startup.



## Unidad 03

---

# Estado de Resultados <sub>(P&L)</sub>

El resumen de los ingresos y gastos de mi *startup*



---

# 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?

---

# ¿Cómo una empresa genera utilidades?

$$\text{ingresos} - \text{gastos} = \text{utilidad}$$



**¡Cuidado!**

*En la contabilidad de las empresas un ingreso se registra en el momento en que se causa, no en el momento en que me lo pagan.*

*De igual forma, un gasto se debe registrar en el momento en que se causa, no en el momento en el que lo pago.*

---

# Qué es un Estado de Resultados

- Como su nombre lo indica, es un informe que muestra el resultado de la actividad de una empresa a lo largo de un periodo de tiempo.
- Muestra los ingresos y los gastos de la empresa entre dos fechas.

---

# Elementos de un Estado de Resultados



Ingresos

Operacionales y no  
-operacionales



Costos

MOD +  
MPD +  
CIF



Gastos

Operacionales y no -  
operacionales



# **Cómo se ve un Estado de Resultados**





Manos a la obra

---

# Proyecto

Estructura del Estado de Resultados



---

# Nuestro caso de estudio

# appvisor

- Venden a dos segmentos: B2C y B2B
- El segmento B2C funciona cobrando por hora de asesoría un valor de USD 40, de los cuales el 60% va para el consultor
- El segmento B2B funciona cobrando por hora de asesoría un valor de USD 80, de los cuales el 60% va para el consultor

---

# Nuestro caso de estudio

# appvisor

- Proyectan que sus ventas empezarán el mes siguiente a la creación de la *startup* con 40 horas contratadas en B2C y 80 horas contratadas en B2B
- A partir de ahí, crecerán mensualmente un 2% el número de horas contratadas en relación con el mes anterior
- Para prestar su servicio pagan servidores por valor de USD 300 mensuales y software y otros servicios tecnológicos por valor de USD 50 mensuales.
- El CTO tiene un salario de USD 500 mensuales y contratan dos desarrolladores más por el mismo valor.

---

# Nuestro caso de estudio

# appvisor

- El CEO y el CFO tienen un salario de USD 500 también.
- Pagan USD 5 mensuales por el cliente de correo que utilizan, USD 15 mensuales por el CRM, USD 20 en telefonía, USD 50 en servicios públicos y USD 50 en otras herramientas tecnológicas.
- Además, pagan USD 200 a un contador por mes y cada 3 meses una asesoría de un abogado por USD 200.

---

# Nuestro caso de estudio

# appvisor

- Actualmente trabajan en la casa de uno de los founders, pero esperan empezar a pagar un arriendo de una oficina de USD 250 en 6 meses.