

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?

- Entenderás las ventajas y desventajas de los modelos estáticos y dinámicos en la planeación financiera.
- Reconocerás y calcularás los indicadores financieros básicos para evaluar la salud de tu negocio.

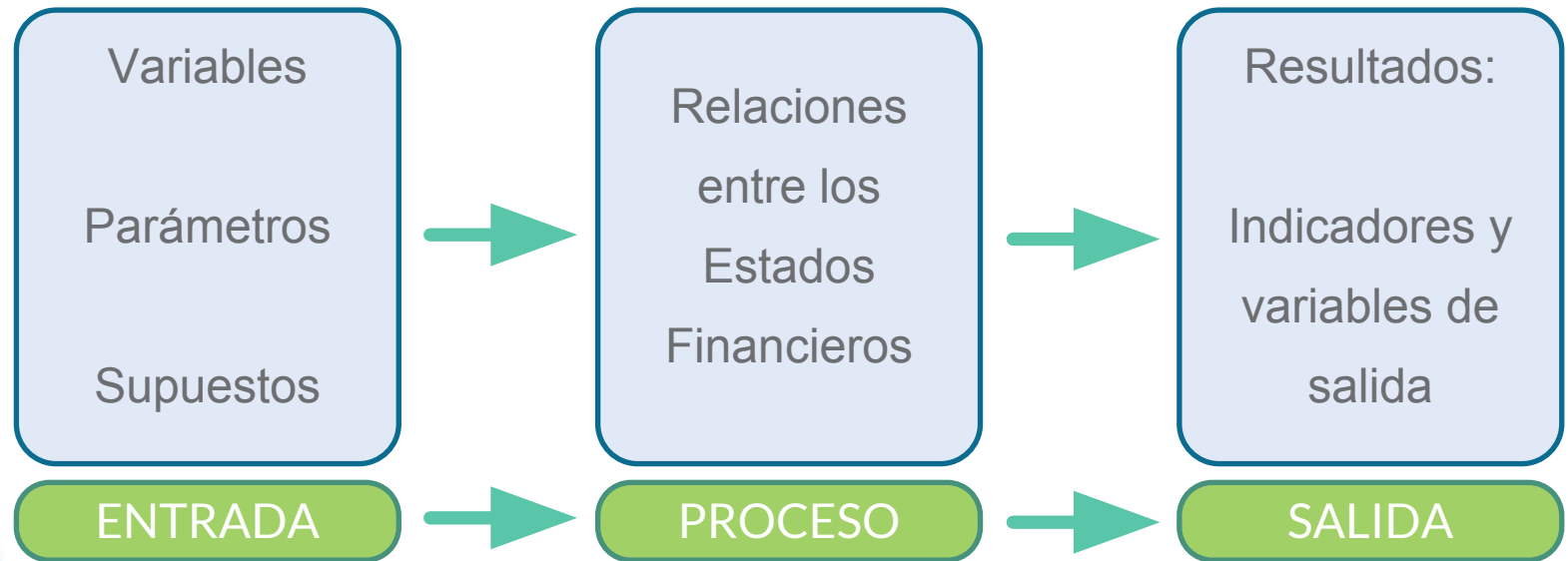


Unidad 05

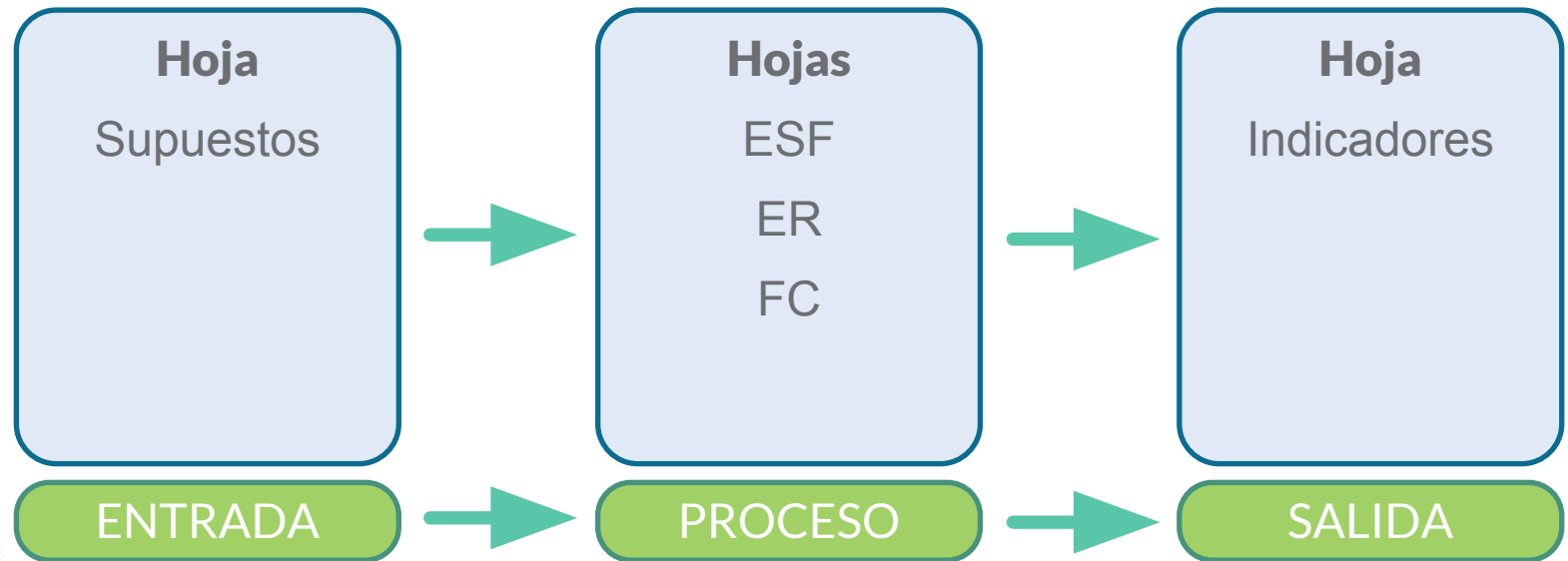
Cómo armar tu modelo y calcular indicadores básicos

Cómo tomar decisiones a partir de nuestra información
financiera

¿Por qué utilizar un enfoque de sistemas al armar nuestro modelo?



¿Por qué utilizar un enfoque de sistemas al armar nuestro modelo?



Cómo se conectan los Estados Financieros

ESF

Activos

Pasivos

Patrimonio

ER

Ventas

Costo de ventas

Gastos operación

Utilidad neta

FC

Operación

Financiación

CAPEX

Inversionistas

Saldo final

“A pesar de que pueda parecer una paradoja, toda ciencia exacta se basa en la idea de la aproximación. Si una persona nos dice que conoce algo exactamente, entonces podemos estar seguros al inferir que estamos hablando con un hombre inexacto.”

Bertrand Russell

Introducción a los indicadores financieros

- Científicamente, medir no significa producir un número exacto sino reducir la incertidumbre sobre una cantidad a través de la observación.
- El problema no es tener la información para crear reportes extensos y detallados, sino la interpretación de la misma y extraer las conclusiones que tienen realmente un significado.
- Para esto, podemos empezar por volver sobre nuestros objetivos y los de nuestro negocio.

Introducción a los indicadores financieros

- Una vez identifiquemos lo que es realmente importante para nosotros, habrá que identificar los factores de éxito clave para lograr ese objetivo: ¿qué hace que eso suceda?
- Solo al tener esto claro podemos crear nuestro indicador: ¿es un porcentaje? ¿un índice?
- Finalmente decido cuándo y cada cuánto lo mido, recojo la información y analizo.

Top de indicadores financieros

Margen bruto (rentabilidad)

$$\frac{\textit{utilidad bruta}}{\textit{ventas netas}}$$

Es la relación que existe de las utilidades después de ingresos y costos, que puede contribuir o restar capacidad para sostener la operación de la empresa.

Margen operacional (eficiencia)

$$\frac{\textit{utilidad operacional}}{\textit{ventas netas}}$$

Es la relación que existe de las utilidades después de ingresos y gastos operacionales, que puede contribuir o restar capacidad para generar utilidad para los accionistas.

Top de indicadores financieros

Rotación de activos fijos (productividad)

$$\frac{\textit{ventas netas}}{\textit{activo fijo}}$$

Mide cuántos pesos genera cada peso invertido en el activo fijo (bienes de la empresa que no pueden convertirse en efectivo en el corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la misma).

EBITDA (diagnóstico)

$$\textit{utilidad operacional} + \textit{depreciaciones} + \textit{amortizaciones} + \textit{intereses} + \textit{impuestos}$$

Mide las ganancias de la empresa sin tener en cuenta los gastos contables que no implican salida de dinero en efectivo. Es decir, muestra la capacidad de generar caja de la *startup*.

Top de indicadores financieros

CAC

$$\frac{\text{gastos de ventas}}{\# \text{ usuarios nuevos}}$$

Mide en pesos, cuánto me cuesta adquirir un nuevo usuario.

LTV

$$\frac{\text{ingreso promedio por usuario}}{(1 - \text{tasa de recompra})} - CAC$$

Mide en pesos, cuántos ingresos puedo esperar de un usuario durante el tiempo en que sea mi cliente.

Top de indicadores financieros

Margen de adquisición de usuario

$$\frac{\text{Ventas netas} - CAC_{(total)}}{\text{Ventas netas}}$$

Mide en pesos, cuánto me cuesta adquirir un nuevo usuario.

Margen después de costos y CAC

$$\frac{\text{utilidad bruta} - CAC_{(total)}}{\text{ventas netas}}$$

Mide en pesos, cuántos ingresos puedo esperar de un usuario durante el tiempo en que sea mi cliente.



Manos a la obra

Proyecto

Calcular nuestros indicadores básicos



Nuestro caso de estudio

appviso

r

- Los founders quieren conocer sus indicadores básicos en nuestro modelo.