



CFO PARA STARTUPS

CLAVES PARA ENTENDER CUÁNDO, CÓMO Y POR QUÉ ES NECESARIO CONTRATAR UN CFO PARA TU PROYECTO.

-INTRO-

Tanto si eres founder/CEO de tu propio proyecto o estás comenzando a emprender, como si estás buscando financiación para tu empresa o recientemente has levantado capital, es fundamental comprender que el rol de un CFO es de vital importancia en el momento de construir y hacer crecer una startup.

En este documento exploraremos los momentos claves donde necesitaras de un CFO, la importancia de este rol, qué debes tener en cuenta al contratarlo y por qué contar con uno de forma externa puede ser una gran opción.

¿CÓMO SABER SI MI PROYECTO NECESITA DE ASESORAMIENTO FINANCIERO?

Tienes dificultades para manejar el flujo de efectivo de tu proyecto y no estás seguro de cómo optimizarlo.

Estás buscando expandir tu proyecto a nuevos mercados o realizar fusiones y adquisiciones.

Necesitas preparar informes financieros precisos y transparentes para inversores o entidades externas.

Estás experimentando un crecimiento rápido y necesitas una estrategia financiera sólida para respaldarlo.

Te enfrentas a decisiones financieras importantes y necesitas análisis detallados para evaluar las opciones disponibles.

Te resulta complicado comprender y cumplir con las regulaciones financieras y fiscales.

Deseas obtener una visión más profunda de la rentabilidad de tu proyecto y necesitas identificar áreas de mejora.

Buscas obtener financiamiento adicional para el crecimiento de tu proyecto y necesitas preparar el plan financiero correspondiente.

Deseas evaluar la viabilidad financiera de nuevas oportunidades comerciales o estrategias de expansión.

Sientes la necesidad de tener un experto financiero que pueda brindarte asesoramiento estratégico para tomar decisiones informadas y maximizar el rendimiento financiero de tu proyecto.

MOMENTOS CLAVE DONDE NECESITARÁS UN DIRECTOR FINANCIERO (CFO)

Si has respondido que SI a una o más de las preguntas anteriores, entonces lo que necesitas es contar con un Director Financiero (CFO por sus siglas en inglés) en tu proyecto.

Como te hemos contado en nuestro blog, al inicio de un proyecto el trabajo del CFO es necesario de manera intermitente (sobretudo si eres un CEO con conocimientos financieros), es por ello que hemos identificado los momentos claves donde necesitaras de uno.

1

RONDA DE FINANCIACIÓN

Estás buscando inversores y necesitas presentar informes financieros precisos y atractivos para captar su interés.

2

CRECIMIENTO ACELERADO

Tu startup está experimentando un rápido crecimiento y necesitas gestionar eficientemente el flujo de efectivo, elaborar proyecciones financieras y tomar decisiones estratégicas para mantener la rentabilidad.

3

INTERNACIONALIZACIÓN

Estás expandiendo tu negocio a nuevos mercados y necesitas asesoramiento financiero sobre aspectos legales, impuestos y riesgos asociados a la expansión global.

4

FUSIÓN O ADQUISICIÓN

Estás considerando fusionarte con otra empresa o adquirir un competidor, y requieres una evaluación financiera detallada, análisis de riesgos y orientación estratégica en términos de valoración y estructura de la transacción.

IMPORTANCIA DE UN CFO DENTRO DE TU EMPRESA

Toma de decisiones: El CFO aporta análisis financiero riguroso y modelos sólidos para respaldar las decisiones estratégicas de tu empresa, lo que te ayuda a maximizar los resultados y minimizar los riesgos.

Planificación financiera: El CFO aporta análisis financiero riguroso y modelos sólidos para respaldar las decisiones estratégicas de tu empresa, lo que te ayuda a maximizar los resultados y minimizar los riesgos.

Gestión eficiente del flujo de efectivo: Un CFO supervisará y optimizará la gestión de tesorería, asegurando que tu startup tenga suficiente liquidez para operar y crecer sin problemas.

Relaciones con inversores: Un CFO se encargará de comunicarse con los inversores y presentar informes financieros precisos y transparentes, generando confianza y fortaleciendo las relaciones con los stakeholders clave.

Cumplimiento regulatorio : Un CFO se mantendrá actualizado sobre las regulaciones financieras y se asegurará de que tu startup cumpla con todas las obligaciones legales y fiscales pertinentes.

VENTAJAS DE CONTRATAR UN CFO EXTERNO

ACCESO Y CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO SIN COMPROMETER LA NÓMINA

Contratar un CFO externo te permite beneficiarte de la experiencia y conocimientos financieros de alto nivel sin incurrir en los costos fijos asociados con un empleado a tiempo completo.

FLEXIBILIDAD Y ESCALABILIDAD

Un CFO externo puede ajustar su nivel de compromiso y horas dedicadas según las necesidades cambiantes de tu startup, lo que te permite escalar los servicios financieros de manera eficiente.

ENFOQUE ESTRATÉGICO Y OBJETIVIDAD

Un CFO externo puede ofrecer una perspectiva objetiva y estratégica sobre los desafíos financieros de tu startup, brindando recomendaciones imparciales basadas en su experiencia en diferentes industrias y empresas.



RECRUITING TIME!

MODELO JOB OFFER: CFO

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Serás responsable de proporcionar orientación financiera estratégica a la dirección ejecutiva de nuestra empresa. Tu objetivo principal será maximizar la rentabilidad y garantizar la sostenibilidad financiera de la empresa. Serás el enlace clave entre los inversores, el equipo directivo y los stakeholders financieros externos. Tu experiencia en startups y conocimientos financieros sólidos serán fundamentales para impulsar el crecimiento y el éxito de nuestra empresa.

RESPONSABILIDADES PRINCIPALES

1. Elaborar y ejecutar estrategias financieras a corto y largo plazo para respaldar el crecimiento y la rentabilidad de la empresa.
2. Supervisar la gestión del flujo de efectivo, la contabilidad y los informes financieros.
3. Proporcionar análisis financiero y modelos para respaldar la toma de decisiones estratégicas.
4. Gestionar las relaciones con los inversores, incluyendo la presentación de informes financieros y la comunicación efectiva.
5. Evaluar y gestionar riesgos financieros, asegurando el cumplimiento regulatorio.
6. Identificar oportunidades para mejorar la eficiencia financiera y los controles internos.
7. Brindar asesoramiento financiero a la dirección ejecutiva y otros equipos funcionales.
8. Mantenerse actualizado sobre las tendencias y cambios en las regulaciones financieras que puedan afectar a la empresa.



ENTREVISTA

PASO 1: CONOCE A TUS CANDIDATOS

Os dejamos una guía de preguntas (y respuestas esperables) que pueden ser de gran ayuda al momento de una entrevista para incorporar un CFO a vuestro proyecto. Podéis adaptarla según vuestras necesidades específicas y el perfil que estéis buscando.

En todo caso (sea un rol interno o externo), es importante indagar sobre su experiencia previa en startups, roles similares y resultados logrados. **Alentar respuestas con ejemplos concretos ayudará a evaluar la experiencia y habilidades del candidato de manera más efectiva.**

ENTREVISTA

GUÍA DE PREGUNTAS

1. ¿Cómo has trabajado con los equipos ejecutivos para desarrollar estrategias financieras a corto y largo plazo? (Esperada respuesta: Ejemplos de colaboración y resultados obtenidos).
2. ¿Cómo has gestionado la relación con los inversores y qué informes financieros has presentado anteriormente? (Esperada respuesta: Detalles sobre las interacciones con los inversores y ejemplos de informes presentados).
3. ¿Cuáles son tus métodos para evaluar y gestionar los riesgos financieros en una empresa? (Esperada respuesta: Descripción de enfoques utilizados y ejemplos concretos).
4. ¿Cómo has identificado y aprovechado oportunidades para mejorar la eficiencia financiera en tu rol anterior? (Esperada respuesta: Ejemplos de iniciativas implementadas y resultados obtenidos).
5. ¿Cuál es tu enfoque para mantenerse actualizado sobre las regulaciones financieras relevantes? (Esperada respuesta: Mencionar fuentes de información y ejemplos de seguimiento activo).
6. ¿Cómo comunicas información financiera compleja a diferentes stakeholders dentro de una organización? (Esperada respuesta: Describir habilidades de comunicación y ejemplos de adaptación al público objetivo).
7. ¿Cómo has trabajado con equipos funcionales, como operaciones o ventas, para brindar asesoramiento financiero y apoyar sus objetivos? (Esperada respuesta: Detalles sobre la colaboración con otros equipos y ejemplos de contribuciones).
8. ¿Cuál es tu enfoque para mantener la rentabilidad financiera en un entorno empresarial dinámico y en constante cambio? (Esperada respuesta: Discutir la capacidad de adaptación y ejemplos de acciones tomadas en situaciones similares).
9. ¿Qué aportarías a nuestra startup en términos de experiencia y habilidades? (Esperada respuesta: Destacar la relevancia de la experiencia y habilidades específicas para el éxito en la empresa en cuestión).



ENTREVISTA

PASO 2: PRESENTA TU PROYECTO

Al momento de contratar un CFO de manera externa, el primer paso es una reunión para conoceros. Así como tú llevarás tu guía de preguntas, tu futuro Director Financiero también llevará la suya, así que debes ir a la reunión informado.

Tu futuro CFO no sólo querrá conocer tus números. También querrá comprender vuestros **objetivos y visión** del proyecto, conocer cuáles son las metas y aspiraciones a nivel financiero, así como vuestra visión general para el crecimiento y el éxito del proyecto. También querrá conocer cuáles son tus **desafíos financieros actuales**: comprender los problemas existentes para ofrecer soluciones adecuadas. Proporcionarle un **detalle de tu estrategia de crecimiento y expansión**, contribuirá a su planificación financiera y toma de decisiones.

Expresa claramente cuáles son tus expectativas, qué necesidades específicas tienes. **Una comunicación abierta y la disposición a compartir información clave es fundamental para una entrevista productiva.** Les permitirá determinar si están alineados para afrontar como equipo los desafíos financieros de vuestro proyecto.

Según la etapa donde se encuentre tu proyecto, tu futuro CFO también podrá solicitarte el detalle financiero de diversos aspectos de vuestro proyecto, te dejamos un listado de los puntos que creemos más importantes de tener claros para empezar a trabajar juntos.

QUÉ DATOS FINANCIEROS NECESITARÁ CONOCER MI FUTURO CFO?



1

ESTADOS FINANCIEROS

Prepara los estados financieros más recientes de tu proyecto, incluyendo el estado de resultados, el balance general y el estado de flujo de efectivo. Estos documentos proporcionarán una visión general de la salud financiera de tu proyecto.

2

INFORMES DE VENTAS Y MARKETING

Proporciona información detallada sobre tus estrategias de ventas y marketing, así como datos sobre el rendimiento de tus productos o servicios. Esto ayudará al CFO a evaluar el potencial de ingresos y la efectividad de tus actividades comerciales.

3

PRESUPUESTO Y PROYECCIONES

Si tienes un presupuesto establecido, llévalo contigo. Además, si has realizado proyecciones financieras a corto y largo plazo, asegúrate de tenerlos disponibles. Estos datos permitirán al CFO evaluar la precisión y la viabilidad de tus previsiones financieras.

4

DETALLES SOBRE FINANCIACIÓN

Comparte información sobre cualquier financiamiento externo recibido, acuerdos de inversión o préstamos existentes. También, proporciona detalles sobre los plazos y requisitos de pago asociados.

5

MÉTRICAS CLAVE DEL NEGOCIO

Prepárate para discutir las métricas clave de tu proyecto, como el costo de adquisición de clientes, el valor de vida del cliente, el margen bruto, el retorno de la inversión, entre otros. Estas métricas son importantes para evaluar el rendimiento financiero y el crecimiento potencial de tu proyecto.

Consultoría financiera para startups

NUESTROS SERVICIOS

CFO externo

Toma decisiones estratégicas y alcanza objetivos que harán crecer tu negocio.

Gestoría

Lleva el papeleo al día y de manera sencilla.

Administración

Centrate en llevar la compañía al siguiente nivel.

Financiación

Te acompañamos en todo el proceso de fundraising y rondas de financiación.

Subvenciones

Brindamos soporte en el proceso de financiamiento público.

HACEMOS LA DIFERENCIA

1

Nuestro modelo *'as a service'* es un enfoque innovador y práctico que **permite acompañar a nuestros partners formando parte de sus equipos.**

2

Nuestro cliente está en el centro y nuestros servicios: **a medida, personalizados, escalables y digitales.**

3

Nos enfocamos en tus necesidades, **fomentamos la innovación y convertimos ideas en resultados.**

CONTÁCTANOS



Reservar reunión



info@innovascaleconsulting.es



/innova-scale-consulting