

Casos de Finanzas & Operaciones

Dos activos de portafolio listos para entrevistas: (1) plantilla de Business Case con estados financieros proyectados, y (2) motor FP&A corporativo desde libro diario con estados financieros, KPIs y vista gerencial.

Business Case + FP&A

Modelos pensados para mostrar criterio de gestión, finanzas y automatización

Business Case

FP&A Corporativo

Estados Financieros

Vista Gerencial

LinkedIn: linkedin.com/in/jose-joaquin-odez

Email: jjodezp@gmail.com

Qué estoy mostrando aquí

No es solo Excel bonito: son templates productizados para demostrar pensamiento de management, finanzas corporativas y diseño de herramientas internas con foco en decisiones.

Activo 1 | Business Case

Modelo incremental para evaluar iniciativas (automatización, producto, canal o proyecto), con Inputs → IS/CF/BS proyectados → KPIs → resumen ejecutivo (VAN/TIR/Payback).

Activo 2 | FP&A desde Libro Diario

Plantilla corporativa que transforma asientos contables en Estado de Resultados, Balance, Flujo de Caja, KPIs y vista gerencial. Pensado para empresa completa.

Lo que demuestra

Modelamiento financiero, estructura de datos, criterio gerencial, trazabilidad de supuestos, y capacidad de

Uso en entrevistas

Sirve para conversar de arquitectura de solución, gobierno de datos, decisiones de diseño, escalabilidad y casos de uso

Mapa de valor para tu posicionamiento

- Controller / FP&A con IA: automatiza reporting, arma modelos y baja dependencia de consolidación manual.
- Product / Ops / Portfolio: traduce requerimientos de negocio a estructuras de datos y dashboards accionables.
- Liderazgo: conecta supuestos, ejecución y conversación ejecutiva (no solo números).

Caso 1 | Business Case Financiero de Iniciativa

Template para evaluar una iniciativa con impacto financiero incremental y entregar respuesta rápida a gerencia: ¿se hace o no se hace, con qué retorno y qué riesgo?

Diseño de la solución

- Inputs editables (supuestos de ingresos, CAPEX/OPEX horizonte, tasa, impuestos).
 - Estados financieros proyectados incrementales: IS, CF y BS.
 - KPIs de decisión: VAN, TIR, payback, margen, sensibilidad básica.
 - Resumen ejecutivo para comité con recomendación y comentarios.
 - Escalable a múltiples escenarios (Base / Upside / Downside).

Business Case - Inputs & supuestos			Inputs A1.022
Business Case Template (Proyecto...)			
Escenario	Base		
Moneda	CLP		Dólar céntas amarillas (inputs...)
Año inicio		2026	Modelo simplificado para evalua...
			Se puede adaptar a producto, au...
WACC		0.1	
Tasa de impuesto		0.3	
Inflación costos		0.0	
Horizonte (años)		5	
Ingresos Año 1		80000000	
Crecimiento ingresos Y2-Y5		0.1	
Margen bruto %		0.6	
Opcx fijo Año 1		18000000	
Opcex variable % Ingresos		0.1	
CAPEX inicial (Año 0)		12000000	
CAPEX mantenimiento % ingresos		0.0	
Depreciación vida útil (años)		4	
DSO (días)		45	
DPO (días)		35	
Inventario días		10	

Caso 1 | Vistas del modelo (Spreadsheet)

Evidencia de estructura y flujo del template. Se puede usar como activo de portafolio para roles de FP&A.

Business Case - Estado de resultados proyectado

IS | A1:N16

Estado de Result						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	0	=Inputs!B13 =C4*(1+Inputs!B14) =D4*(1+Inputs!B14) =E4*(1+Inputs!B14) =F4*(1+Inputs!B14)				
% crecimiento	0	0=IFERROR(D4/C4-1,0)=IFERROR(E4/D4-1,0)=IFERROR(F4/E4-1,0)=IFERROR(G4/F4-1,0)				
COGS	=-B4*(1-Inputs!B15) =-C4*(1-Inputs!B15) =-D4*(1-Inputs!B15) =-E4*(1-Inputs!B15) =-F4*(1-Inputs!B15) =-G4*(1-Inputs!B15)					
Utilidad Bruta	=B4+B6	=C4+C6	=D4+D6	=E4+E6	=F4+F6	=G4+G6
Margen Bruto %	=IFERROR(B7/B4,0) =IFERROR(C7/C4,0) =IFERROR(D7/D4,0) =IFERROR(E7/E4,0) =IFERROR(F7/F4,0) =IFERROR(G7/G4,0)					
Opex fijo	0	=-Inputs!B16 =C9*(1+Inputs!B10) =D9*(1+Inputs!B10) =E9*(1+Inputs!B10) =F9*(1+Inputs!B10)				
Opex variable	=-B4*Inputs!B17	=-C4*Inputs!B17	=-D4*Inputs!B17	=-E4*Inputs!B17	=-F4*Inputs!B17	=-G4*Inputs!B17
Opex total	=B9+B10	=C9+C10	=D9+D10	=E9+E10	=F9+F10	=G9+G10
EBITDA	=B7+B11	=C7+C11	=D7+D11	=E7+E11	=F7+F11	=G7+G11
Margen EBITDA %=IFERROR(B12/B4,0)=IFERROR(C12/C4,0)=IFERROR(D12/D4,0)=IFERROR(E12/E4,0)=IFERROR(F12/F4,0)=IFERROR(G12/G4,0)						
Depreciación	=-Inputs!\$B\$18/Inputs!\$C14-(D4*Inputs!B19#D14-(E4*Inputs!B19#E14-(F4*Inputs!B19#F14-(G4*Inputs!B19#G14					
EBIT	=B12+B14	=C12+C14	=D12+D14	=E12+E14	=F12+F14	=G12+G14
Interés	0	0	0	0	0	0

Business Case - Vista gerencial

Dashboard | A1:H16

Vista Gerencial			
Ingresos Año 1	EBITDA Año 1	VAN	TIR
=IS!C4	=IS!C12	=Business_Case!B3	=Business_Case!B4
Evolución Ingresos			
Año 1	=KPIs!B4	=KPIs!B5	=KPIs!B8
Año 2	=KPIs!C4	=KPIs!C5	=KPIs!C8
Año 3	=KPIs!D4	=KPIs!D5	=KPIs!D8
Año 4	=KPIs!E4	=KPIs!E5	=KPIs!E8
Año 5	=KPIs!F4	=KPIs!F5	=KPIs!F8

Qué contaría en entrevista (en 90 segundos)

- Cómo definiste inputs críticos y control de celdas editables.
- Cómo amarraste IS/CF/BS para evitar incoherencias.
- Qué indicadores usas para decisión y por qué.
- Cómo versionar escenarios y supuestos.
- Cómo lo convertirías en app interna / no-code / BI.

Caso 2 | FP&A Corporativo desde Libro Diario

Motor de reporting financiero corporativo que parte desde asientos contables y llega a estados financieros, KPIs y vista gerencial para toda la empresa.

Objetivo de negocio

- Reducir tiempo de consolidación para cierre y comité.
- Estandarizar mapeo contable → reporting gerencial.
- Tener trazabilidad desde asiento a KPI.
- Soportar caja, pagos, CxC, CxP, sueldos y gasto corporativo.

Arquitectura lógica

1) Libro_Diario (input)

2) Plan_Cuentas + Mapeo

3) Resultados / Balance / Flujo_Caja

4) KPIs

5) Vista_Gerencial + Checks

FP&A Corporativo - Libro Diario (input)

Libro_Diario | A1:I20

Fecha	Periodo	Asiento_ID	Descripción	Cuenta_ID	Centro_Costo	Tercero	Debe	Haber
2026-01-02	2026-01	A0001	Aporte de capital	1101			50000000	0
2026-01-02	2026-01	A0001	Aporte de capital	3101			0	50000000
2026-01-10	2026-01	A0002	Venta al crédito	1201	Comercial	Cliente A	18000000	0
2026-01-10	2026-01	A0002	Venta al crédito	4101	Comercial	Cliente A	0	18000000
2026-01-15	2026-01	A0003	Costo de ventas	5101	Operaciones	Proveedor X	7000000	0
2026-01-15	2026-01	A0003	Costo de ventas	2101	Operaciones	Proveedor X	0	7000000
2026-01-31	2026-01	A0004	Devengo sueldos	6101	Administración	Personal	4500000	0
2026-01-31	2026-01	A0004	Devengo sueldos	2201	Administración	Personal	0	4500000
2026-01-28	2026-01	A0005	Cobranza clientes	1101	Tesorería	Cliente A	8000000	0
2026-01-28	2026-01	A0005	Cobranza clientes	1201	Tesorería	Cliente A	0	8000000
2026-01-29	2026-01	A0006	Pago proveedor	2101	Tesorería	Proveedor X	3000000	0
2026-01-29	2026-01	A0006	Pago proveedor	1101	Tesorería	Proveedor X	0	3000000
2026-02-10	2026-02	A0007	Venta al crédito	1201	Comercial	Cliente B	22000000	0
2026-02-10	2026-02	A0007	Venta al crédito	4101	Comercial	Cliente B	0	22000000
2026-02-28	2026-02	A0008	Devengo sueldos	6101	Administración	Personal	4600000	0
2026-02-28	2026-02	A0008	Devengo sueldos	2201	Administración	Personal	0	4600000

ESTADOS

Caso 2 | Estados Financieros y KPIs

El valor no está solo en calcular, sino en dejar una estructura reusable y explicable para gerencia y auditoría interna.

Caso 2 | KPIs y Vista Gerencial

Sección orientada a comité / gerencia general / finanzas: lectura rápida y trazabilidad a cifras base.

Vista Gerencial FI					Vista_Gerencial A1:H12
Ventas mes actual		Margen EBITDA	Caja Final	DSO	
=KPIs!M4		=KPIs!M6	=KPIs!M8	=KPIs!M11	
Mes	Ventas	EBITDA %	Resultado Neto	Caja Final	
2026-01	=KPIs!C4	=KPIs!C6	=KPIs!C7	=KPIs!C8	
2026-02	=KPIs!D4	=KPIs!D6	=KPIs!D7	=KPIs!D8	
2026-03	=KPIs!E4	=KPIs!E6	=KPIs!E7	=KPIs!E8	
2026-04	=KPIs!F4	=KPIs!F6	=KPIs!F7	=KPIs!F8	

KPIs sugeridos para escalar

- DSO / DPO / CCC
 - Margen bruto / EBITDA / neto
 - Burn / runway (si aplica)
 - Variación real vs presupuesto
 - Cobranza vencida y aging CxC
 - Pagos críticos y caja proyectada 13 semanas

Cómo usar estos activos para conseguir entrevistas

Tu ventaja es rara: finanzas + producto + automatización + gestión. Estos casos lo hacen visible sin depender de NDA ni naming sensible.

Para postulación FP&A / Controller

Adjunta 1 PDF corto (este) + CV. En entrevista, muestra cómo el modelo parte del libro diario y termina en vista gerencial. Enfatiza criterio, controles y velocidad de cierre.

Para Product / Portfolio Ops

Conecta el caso Portfolio Ops (flujo/roadmap/sizing) con estos modelos financieros: demuestras visión end-to-end de ejecución + impacto económico.

Próximo upgrade recomendado

Versión v2 con Power BI/Looker Studio o app interna (upload CSV / libro diario) + validaciones automáticas + escenarios. Eso te posiciona como 'controller con IA'.

Contacto

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/jose-joaquin-odez>

Mail: jjodezp@gmail.com

Portafolio complementario: Caso Portfolio Ops / Innovación