

Guía de Revisión



Introducción

Este manual de Quality Checks tiene como objetivo ayudarte a detectar y corregir errores comunes durante la elaboración de Reporte CFO en Monthly.

A lo largo de las siguientes diapositivas encontrarás casos típicos, ejemplos visuales y soluciones claras para mejorar la calidad de los entregables y asegurar la consistencia, claridad y utilidad de los reportes financieros.

Usa esta guía como checklist antes de cerrar cualquier reporte:

✓ ¿Los gráficos son legibles?

✓ ¿Las tablas están limpias y bien etiquetadas?

✓ ¿Las métricas reflejan correctamente la información del cliente?

Adicional a la **descripción del problema** y la **solución propuesta**, vas a ver incluido:











Ejemplo o Ilustrativo del problema



Pequeños ajustes hacen una **GRAN** diferencia. Este documento te ayuda a identificarlos y resolverlos a tiempo.





Para gráficas compuestas de barras y línea (con doble eje "y") es muy común que se traslapen las barras/la línea/las leyendas al cambiarse automáticamente las dimensiones cuando se actualiza con nueva información financiera

Ejemplo



Solución

Para solucionar este problema, deberás actualizar de manera manual el o los ejes "y" de cada gráfica para que no se sobrepongan los gráficos







Por falta de categorías, el gráfico de "cambios en margen EBITDA" muestra automáticamente "Jan-00" en los espacios vacíos

Ejemplo



Solución

Esos espacios se deberán quitar de la selección de datos seleccionados por la gráfica. Al hacer esto, es probable que la última columna (total) necesite volver a ser seleccionada como total









Los *data labels* no son visibles porque el componente de la gráfica es proporcionalmente menor

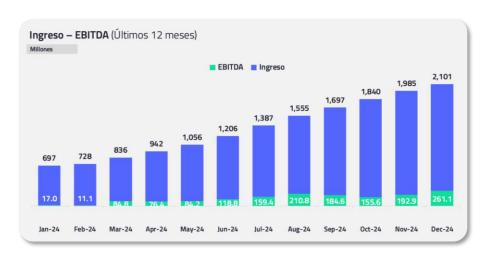
Ejemplo



Solución

Ajustar la posición del *data label* para que estén los valores dentro de la gráfica y completamente visibles.

Si estando en la posición "inside center" no se reconoce el valor, cambiar su posición al componente inmediatamente arriba ("inside end") o abajo ("inside base")

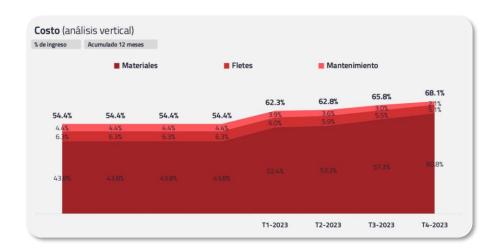






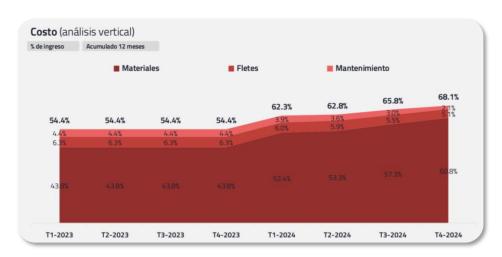
Los títulos del eje "x" no son visibles; eso pasa cuando, dentro del modelo, seleccionas un rango diferente de valores de tiempo y el rango de valores en el eje x de la gráfica está desfasado/incompleto

Ejemplo



Solución

Cambiar el rango seleccionado en el modelo para seleccionar todos los valores de tiempo del eje x









Los ejes "y" dan la impresión de un cambio brusco cuando en realidad es un cambio mínimo

Ejemplo



Solución

El mínimo valor del eje "y" debe ajustarse y fijarse a 0 para reflejar cambios reales entre periodos

Ejemplo





Usar el ciclo de conversión que únicamente considera clientes y proveedores





Algunas categorías en el balance, predeterminadas por el modelo, pueden quedar en 0's ya que el cliente no tiene información en esa categoría específica

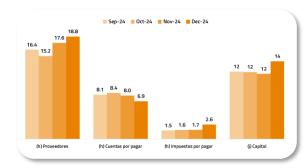
Ejemplo



Dec-24 Cambio	18.8	0.0	2.6	14
Nov-24	15.2 17.6	0.0 0.0	1.6 1.7	12 12
Sep-24 Oct-24	16.4	0.0	1.5	12
Aug-24	14.9	0.0	1.6	12
Fecha Jul-24	h) Proveedoredeuda 16.7	0.0	2.1	(j) Capital

Solución

No eliminar categorías del balance si están en O's. En cambio, sustituir en la tabla de datos por alguna otra categoría que si contenga información



Fecha	h) Proveedore@uei	ntas por parpues	stos por p	(j) Capital
Jul-24	16.7	7.5	2.1	12
Aug-24	14.9	8.6	1.6	12
Sep-24	16.4	8.1	1.5	12
Oct-24	15.2	8.4	1.6	12
Nov-24	17.6	8.0	1.7	12
Dec-24	18.8	6.9	2.6	14
Cambio	1	(1)	1	2
Cambio %	7%	-13%	59%	19°





Visualmente, los valores numéricos abarcan mucho espacio cuando tienen arriba de 3 cifras significativas

Ejemplo

	Nov-24	Dec-24
Ingreso	12,927.6	26,091.5
Ingresos	12,925.8	25,851.5
Ingresos pendientes de pago	1.9	240.0
Otros ingresos	0.0	0.0
Devoluciones, Desc, Bonif sobre Ventas	0.0	0.0
Costo	937.7	2,805.5
Costo de ventas	0.0	1,978.6
Logística	903.2	814.3
Mantenimiento	34.5	12.8
Otros costos	-0.1	-0.1

Solución

Si el ingreso está por debajo de los 9millones mensuales, utilizar "miles" (1 millón a 9millones); si está por encima de los 9millones, utilizar "millones"

Está abierto a criterio: en caso de que haya categorías muy pequeñas en costo y gasto, utilizar "miles"

	Nov-24	Dec-24
Ingreso	12.9	26.1
Ingresos	12.9	25.9
Ingresos pendientes de pago	0.0	0.2
Otros ingresos	0.0	0.0
Devoluciones, Desc, Bonif sobre Ventas	0.0	0.0
Costo	0.9	2.8
Costo de ventas	0.0	2.0
Logística	0.9	0.8
Mantenimiento	0.0	0.0
Otros costos	0.0	0.0





Estacionalidad

Cuando una empresa presente estacionalidad en sus financieros, se deberá escoger una gráfica de comparación vs el mes del año anterior

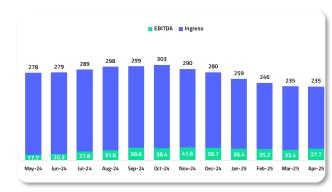
Ejemplo





No estacionalidad

Cuando una empresa sea constante durante el año y no presente estacionalidad, lo ideal será escoger una gráfica de comparativo vs últimos 3 meses, de esta forma se podrá evaluar mejor alguna tendencia







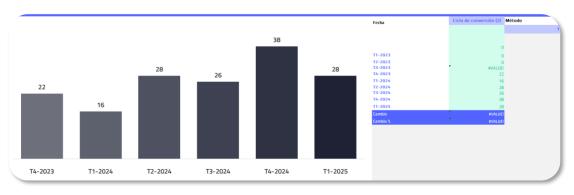


Ciclo de conversión (1)

Ciclo de conversión operativo ya que considera las cuentas operativas como clientes, proveedores e inventarios.

Escenarios donde aplique: Ideal para analizar eficiencias puras en sectores como industrial, manufactura o retail, donde el enfoque está en inventarios, proveedores y clientes

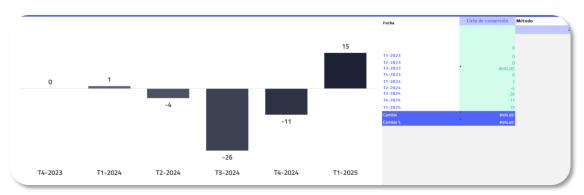
Ejemplo



Ciclo de conversión (2)

Ciclo de conversión total considera cuentas por cobrar, cuentas por pagar (nómina e impuestos por pagar, etc.)

Escenarios donde aplique: Análisis completo de liquidez; útil en servicios, construcción o empresas con alta carga de nómina e impuestos









En algunos casos, el nombre de las categorías es tan largo que abarca dos renglones en las tablas de Estado de Resultados o Balance General

Ejemplo

_	2023	2024
Ingreso	171.3	169.5
Ingresos	161.9	169.1
Ingresos pendientes de pago	7.4	0.3
Otros ingresos	2.0	0.0
Devoluciones, Desc, Bonif sobre Ventas	0.0	0.0

Solución

La información de categorías solo podrá abarcar 1 renglón, por lo que se deberá ajustar las dimensiones de la columna de nombres

	2023	2024
Ingreso	171.3	169.5
Ingresos	161.9	169.1
Ingresos pendientes de pago	7.4	0.3
Otros ingresos	2.0	0.0
Devoluciones, Desc, Bonif sobre Ventas	0.0	0.0







Al momento de copiar y pegar gráficas al modelo, es posible que la información, ya sean números o categorías, se vean amontonadas

Ejemplo

	2023	2024
Ingreso	171.3	169.5
Ingresos	161.9	169.1
Ingresos pendientes de pago	7.4	0.3
Otros ingresos	2.0	0.0
Devoluciones, Desc, Bonif sobre Ventas	0.0	0.0

Solución

Visualmente no se debe ver amontonado, por lo que la solución será ajustar las dimensiones de altura de la tabla, las cuales deberán para todas las categorías

	2023	2024
Ingreso	171.3	169.5
Ingresos	161.9	169.1
Ingresos pendientes de pago	7.4	0.3
Otros ingresos	2.0	0.0
Devoluciones, Desc, Bonif sobre Ventas	0.0	0.0





Métrica principal: ROE

¿En qué caso elegir otra?

Valores arriba de 200% o debajo de -100% ; difíciles de sustentar o justificar.

Cuando el componente de capital es negativo por pérdidas acumuladas.

Sustitutos: ROA o margen EBITDA últimos 12 meses (U12M)

Métrica principal: ROIC

¿En qué caso elegir otra?

Valores arriba de 100% dos veces el máximo difíciles de sustentar o justificar o cambios importantes.

Sustitutos: ROA o margen EBITDA últimos 12 meses (U12M)





Métrica principal: Deuda neta-EBITDA

Métrica principal: Razón de pasivos

¿En qué caso elegir otra?

En caso de que la empresa **no tenga deuda**, quitar sección completa.

Cuando la empresa tiene mucho efectivo que supera el monto de la deuda.

Si el componente es mayor a 0 y menor a 1.5 estás en una zona cómoda para recurrir a deuda en caso de planes de crecimiento. Entre 1.5 y 3.0 tener cuidado. Mayor a 3.0 es zona de riesgo.

Sustitutos: Deuda - EBITDA

¿En qué caso elegir otra?

En caso de que la empresa **no tenga deuda**, quitar sección completa

Componente de interés es muy elevado

Sustitutos: EBITDA – Intereses o Tasa de interés





Métrica principal: NWC - Ingreso

Métrica principal: Rotación de activos

¿En qué caso elegir otra?

ARR:

- Si la empresa está en una etapa de crecimiento constante.
- Si no se tiene información U12M.

LTM:

Etapa más consolidada; entre 0% y 20% de crecimiento en ingresos mes a mes. (Casos más comunes)

Si la empresa tiene NWC negativo no hace sentido poner esta métrica.

Sustitutos: Capex-Ingreso o Rotación de inventario

¿En qué caso elegir otra?

Esta métrica aplica en todos los casos; sin embargo, se sustituyen si en el modelo de negocio del cliente dependen en mayor medida del inventario (ej. Comercializadoras, distribuidoras, manufactura, etc.)

Sustitutos: Capex-Ingreso o Rotación de inventario





Métrica principal: Por cobrar-Ingreso

Métrica principal: Razón circulante

¿En qué caso elegir otra?

Si da valores elevados por encima de 50% derivado de cuentas por cobrar no operativas (fiscales o filiales) no considerar porque sería *misleading.*

Si el componente de inventario es muy grande, considerar **prueba ácida y razón circulante** (Ejemplo: empresas de manufactura, comercialización)

Sustitutos: Prueba ácida (solo si tiene inventarios)

¿En qué caso elegir otra?

Si el inventario es un componente clave en la operación, considerar **razón circulante.**

Se sustituyen si en el modelo de negocio del cliente dependen en mayor medida del inventario (ej. Comercializadoras, distribuidoras, manufactura, etc.)

Sustitutos: Prueba ácida (solo si tiene inventarios)





Comentarios:

Valores mínimos ajustados a 0 para reflejar crecimientos reales y no desproporcionales

ARR: Si tiene es una empresa con crecimiento constante o no se tiene información de los U12M.

LTM: Etapa más consolidada (Casos más comunes)



¿Cómo usar la hoja de limpiezas?



¿Cómo usar la hoja de limpiezas?



