



REPORTES CONTABLES

esenciales

PARA EL EMPRESARIO.

REPORTES CONTABLES *esenciales* PARA EL EMPRESARIO.

Lo que sí necesitas revisar, cuándo y por qué (sin ser contador)

Muchos dueños de empresa reciben mes a mes un paquete de reportes contables. A veces son PDFs con cifras, otras veces son hojas de Excel extensas... y otras, simplemente no llegan.

Pero la verdadera pregunta es:

¿Por qué?

¿Te están ayudando a tomar mejores decisiones?

¿O son documentos que revisas por compromiso, sin saber si están bien o mal?

En esta guía te explicamos cuáles son **los reportes contables que realmente importan para un empresario,**

empresario, CEO o director,

y cómo deben presentarse para que te aporten valor sin hablar en código contable.

El problema:

reportes diseñados **para contadores,** no para tomadores de **decisión**

La mayoría de los reportes contables
se diseñan para cumplir con normas técnicas o con la SAT,
no para ayudar a un CEO a tomar decisiones:

- Usan términos que pocos fuera del área contable entienden.

-
- No responden preguntas clave como:

¿Estoy ganando dinero?

¿Estoy mejor que el mes pasado?

¿Dónde se fue la liquidez?

-
- Se enfocan en el pasado, pero no muestran tendencias ni alertas

Los reportes contables que sí necesitas

(y cómo deberían verse)

1

Estado de resultados mensual con comparación **vs** presupuesto

Sí, el clásico P&L, pero con sentido.

No solo debe mostrar lo que ganaste o perdiste, sino **compararlo con lo que esperabas** ganar o gastar.

Preguntas que debe responder:

¿Estoy en línea con mi presupuesto?

¿Por qué subió tanto el gasto en administración este mes?

¿Se vendió más... pero se ganó menos?

Tip UHY:

Un estado de resultados sin análisis comparativo es como manejar sin retrovisor.

2

Balance general con interpretación de salud financiera

Este reporte no debería ser solo una tabla con activos y pasivos.

Debería ayudarte a responder:

¿Qué tan líquida está mi empresa hoy?

¿Estoy creciendo en activos productivos o solo en cuentas por cobrar?

¿Mi patrimonio está aumentando... o sosteniendo las pérdidas?

3

Reporte de flujo de caja operativo

El flujo de caja es, probablemente, el reporte más ignorado... y el más crítico.

Este informe debe mostrar:

Qué entra realmente a la caja cada mes

Qué sale y por qué

Cuánto tiempo puedes operar sin vender un centavo

Muchos empresarios "venden mucho" pero no ven dinero. El flujo de caja explica por qué.

4

Indicadores financieros clave: 5 KPIs que sí necesitas

No necesitas 30 indicadores financieros. Solo necesitas 5... bien calculados y actualizados:

—1—	—2—	—3—	—4—	—5—
MARGEN BRUTO	EBITDA	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	PUNTO DE EQUILIBRIO	DÍAS DE COBRANZA PROMEDIO

5

Reporte de cuentas por cobrar con antigüedad

Si tus clientes pagan tarde, **no tienes ingresos: tienes promesas.**

Este reporte te ayuda a:

Ver quién te debe
y desde cuándo

Identificar riesgos
de incobrabilidad

Tomar acción comercial o
legal antes de que sea tarde

Cómo deberían presentarse estos reportes

(si quieres que alguien los lea)

Los buenos reportes contables deben:

Usar lenguaje
empresarial, no contable

Incluir gráficos simples
(barras, líneas, semáforos)

Comparar vs.
presupuesto o histórico

Destacar lo importante,
no solo mostrarlo

Incluir recomendaciones, no solo cifras

¿Y si no haces nada?

Seguirás recibiendo reportes
que nadie lee ni entiende

Tu toma de decisiones seguirá
siendo por intuición

Y podrías estar **tomando decisiones**
con base en cifras incorrectas,
incompletas o mal interpretadas

Una empresa que no entiende sus propios números es una empresa vulnerable.

No es cuánto reportas,
es como lo haces

Como empresario, no necesitas leer 40 páginas de contabilidad.

Necesitas **entender 5 números que te digan**
la verdad de tu empresa.

En **UHY** te ayudamos a construir un sistema de reportes contables que te
hable claro, te muestre riesgos y te permita tomar decisiones informadas.



Contáctanos Escanéa el QR
Agenda una reunión **GRATIS** ahora