GRATIS PARA TU EMPRESA

Checklist de cierre 2026

Las 7 señales para revisar con tu contador antes de terminar el año.

CÓMO USARLO

Marca cada punto como Sí, No o Por revisar. Cada alerta que encuentres se convierte en una acción para 2027. Puedes completarlo en pantalla, guardarlo y enviárselo a tu contador.

Claridad para tu negocio

Claus

1 Rentabilidad

¿Tu crecimiento en ventas se convirtió en mejores resultados?

	SÍ	NO	POR REVISAR
Comparé las ventas de 2026 con las de 2025.	☐	☐	☐
Revisé si mi margen bruto subió o bajó.	☐	☐	☐
Identifiqué los productos o servicios que afectan mi rentabilidad.	☐	☐	☐

Señal de alerta: Las ventas suben y el margen bruto baja.
Pregúntale a tu contador: ¿Qué productos o clientes explican el cambio en el margen?

2 Liquidez

¿Puedes cumplir tus compromisos de enero y febrero?

	SÍ	NO	POR REVISAR
Conozco el dinero disponible en caja y bancos.	☐	☐	☐
Tengo una proyección de cobros y pagos para ocho semanas.	☐	☐	☐
Identifiqué las semanas con posible faltante de dinero.	☐	☐	☐

Señal de alerta: Los pagos proyectados superan el dinero disponible más los cobros.
Pregúntale a tu contador: ¿En qué semana de enero podría quedar corta la caja?

3 Cartera

¿Estás recuperando a tiempo el dinero de tus ventas?

	SÍ	NO	POR REVISAR
Tengo un informe actualizado de cartera por edades.	☐	☐	☐
Identifiqué los clientes con mayores saldos vencidos.	☐	☐	☐
Definí responsables y fechas para gestionar los cobros.	☐	☐	☐

Señal de alerta: La cartera vencida crece o se concentra en pocos clientes.
Pregúntale a tu contador: ¿Cuánto de la cartera tiene más de 90 días?

4 Inventario

¿Tienes dinero quieto en productos de baja rotación? Si vendes servicios, pasa a la señal 5.

	SÍ	NO	POR REVISAR
Identifiqué los productos que llevan meses sin venderse.	☐	☐	☐
Revisé la mercancía deteriorada u obsoleta.	☐	☐	☐
Verifiqué diferencias entre inventario físico y registrado.	☐	☐	☐

Señal de alerta: Una parte importante del inventario sigue sin venderse.
Pregúntale a tu contador: ¿Qué porcentaje del inventario no se movió en seis meses?

5 Gastos

¿Tus gastos aportan a los resultados del negocio?

	SÍ	NO	POR REVISAR
Comparé mis principales gastos con 2025 y con el presupuesto.	☐	☐	☐
Identifiqué los aumentos que necesitan explicación.	☐	☐	☐
Clasifiqué los gastos en mantener, optimizar o eliminar.	☐	☐	☐

Señal de alerta: Los gastos crecen sin una razón clara.
Pregúntale a tu contador: ¿Qué gasto creció más y qué resultado produjo?

6 Obligaciones

¿Tienes previstos los pagos del próximo trimestre?

	SÍ	NO	POR REVISAR
Revisé obligaciones laborales, financieras y con proveedores.	☐	☐	☐
Validé con mi contador las obligaciones tributarias que aplican.	☐	☐	☐
Incluí los vencimientos en mi proyección de caja.	☐	☐	☐

Señal de alerta: Hay compromisos próximos sin dinero previsto.
Pregúntale a tu contador: ¿Qué vencimientos tributarios aplican a mi empresa?

7 Decisiones para 2027

¿Convertiste el análisis en decisiones concretas?

	SÍ	NO	POR REVISAR
Identifiqué tres riesgos u oportunidades prioritarios.	☐	☐	☐
Definí acciones, responsables y fechas de seguimiento.	☐	☐	☐
Establecí indicadores para medir el avance en 2027.	☐	☐	☐

Señal de alerta: Tienes informes y todavía no tienes acciones definidas.
Pregúntale a tu contador: ¿Qué tres decisiones conviene tomar antes de enero?

MI PLAN DE ACCIÓN PARA 2027

Tres decisiones, con responsable y fecha

1 Prioridad 1

HALLAZGO O SEÑAL DE ALERTA

ACCIÓN QUE VAMOS A TOMAR

RESPONSABLE Y FECHA DE REVISIÓN

INDICADOR PARA MEDIR EL AVANCE

2 Prioridad 2

HALLAZGO O SEÑAL DE ALERTA

ACCIÓN QUE VAMOS A TOMAR

RESPONSABLE Y FECHA DE REVISIÓN

INDICADOR PARA MEDIR EL AVANCE

3 Prioridad 3

HALLAZGO O SEÑAL DE ALERTA

ACCIÓN QUE VAMOS A TOMAR

RESPONSABLE Y FECHA DE REVISIÓN

INDICADOR PARA MEDIR EL AVANCE

Tus números, en tiempo real

Con Claus ves cuánto vendes, cuánto ganas, quién te debe y a quién le debes.

Agenda tu demo · claus.co

Guía de diagnóstico. Complementa el cierre contable y la asesoría profesional de tu contador.