

Cómo defenderíamos sus números

SAAS Y TECNOLOGÍA

El SaaS vive de métricas que muchas veces no puede reproducir – ingresos calculados de cinco formas, churn que nadie puede defender, dashboards que tardan horas en armarse. Aquí está el nivel al que llevaríamos sus números, y cómo los llevaríamos ahí.

El estándar

Defendible al centavo no es un eslogan aquí – es una vara que se mide. En la reconstrucción de ingresos de una empresa SaaS global validamos \$84M con 0.002% de variación: menos de \$2,000 de diferencia en una migración de varios años, cada dólar conciliado contra la fuente. Ese es el estándar que sostenemos – y este documento le muestra cómo – con sus números, en su sector.

0.002%

de variación en un pipeline de \$84M reconstruido – menos de \$2,000 en total

| | |
|---------|---------------|
| CRM | \$■, ■■■, ■■■ |
| BILLING | \$■, ■■■, ■■■ |
| GL | \$■, ■■■, ■■■ |

≠ sin conciliar

Reconstrucción ilustrativa – estructura anonimizada, metodología y totales reales.

El método, en una página

- 01 Dos modelos independientes, un entorno. Construimos el resultado de dos maneras – una que iguala el sistema heredado exactamente, una limpia – y corremos ambas en el mismo entorno, para que cada diferencia sea real, no un efecto de zonas horarias o de conversión de tipos.
- 02 Conciliar en cada nivel de detalle. Una consulta de variación con FULL OUTER JOIN corre a nivel de mes, luego de plan, luego de cliente. Una diferencia que desaparece al profundizar es un problema de granularidad; una que persiste es un error de lógica – y ahora usted sabe cuál.
- 03 Paridad primero, correcciones después. Replicamos los números heredados exactamente – errores incluidos – y validamos hasta una variación casi cero antes de cambiar nada. Luego cada error se corrige en su propio cambio revisado, donde la intención es explícita y queda firmada.
- 04 Un umbral, no una intuición. La vara estaba en menos de 0.01%. El resultado fue 0.002% – y el proceso sacó a la luz 15 errores silenciosos de producción que un conteo de filas nunca habría detectado.

[El método completo, incluidas las consultas de conciliación →](#)

Las preguntas que hará su consejo

¿Puede sostener este número hasta su fuente de origen?

Sí. Cada cifra se rastrea a través de la conciliación hasta el sistema de registro. Los modelos duales y un FULL OUTER JOIN en cada nivel de detalle significan que mostramos de dónde viene cada dólar – no solo que el total coincide.

¿Qué se rompe en silencio?

Lo que un total esconde. La validación de paridad primero está diseñada para sacarlos a la luz – en la reconstrucción de \$84M encontré 15 errores silenciosos de producción antes de que llegaran a una presentación de consejo, incluida una anomalía de tarifa no documentada de \$472K aplicada a nivel de base de datos y sin historial.

¿Quién controla la lógica – precios, niveles, las reglas?

Finanzas, en una capa gobernada que puede leer – no una sentencia CASE incrustada en una consulta que nadie controla. Cuando las reglas son visibles, las anomalías dejan de ser invisibles.

¿Qué pasa cuando el consultor se va?

El dueño es usted. El trabajo queda documentado y entregado, y es dirigido por perfiles senior de principio a fin – sin juniors aprendiendo a su costa.

¿Qué tan rápido podemos confiar en el número?

El número es defendible antes de estar pulido. Paridad primero significa que usted puede dar por buena la exactitud desde el principio; el pulido y las correcciones vienen después, en cambios revisados.

Prueba para su sector • SaaS y Tecnología

\$84M

validados con 0.002% de variación
· reconstrucción de ingresos de un
SaaS global

15

errores silenciosos de producción
que la migración descubrió

606%

de ROI en el primer año en la
modernización de plataforma

\$472K

anomalía de tarifa no documentada,
detectada

Cada número en esta carpeta es un resultado real y auditado. El trabajo de trayectoria – previo a Clarivant, en P&G / eBay – está marcado (trayectoria).

Tráiganos el número en el que nadie confía.

Una llamada de 30 minutos, directo con el fundador – sin discurso de ventas. Le diremos, con sus propios datos, exactamente cómo lo defenderíamos.

Agende una llamada de
estrategia de 30 min

clarivant.ai