Ally360
GESTOR EMPRESARIAL

GUÍA DE USUARIO · REPORTES

Reportes y analítica
Los 22 reportes de Ally360 y cómo leerlos para tomar decisiones

No basta con registrar: hay que saber qué está pasando. Esta guía recorre todos los reportes de Ally360, explica qué pregunta responde cada uno y cómo cruzarlos entre sí para confiar en las cifras.

Preparada para **usuarios de Ally360** · 22 de septiembre de 2026

1. El panel de indicadores
2. Reportes de ventas
3. Reportes de compras
4. Reportes de inventario
5. Reportes financieros
6. Reportes tributarios
7. Reportes de tesorería
8. Información exógena DIAN
9. Cómo cruzar los reportes entre sí
10. Preguntas frecuentes

1 El panel de indicadores

Siete números para saber cómo va el mes

Reportes

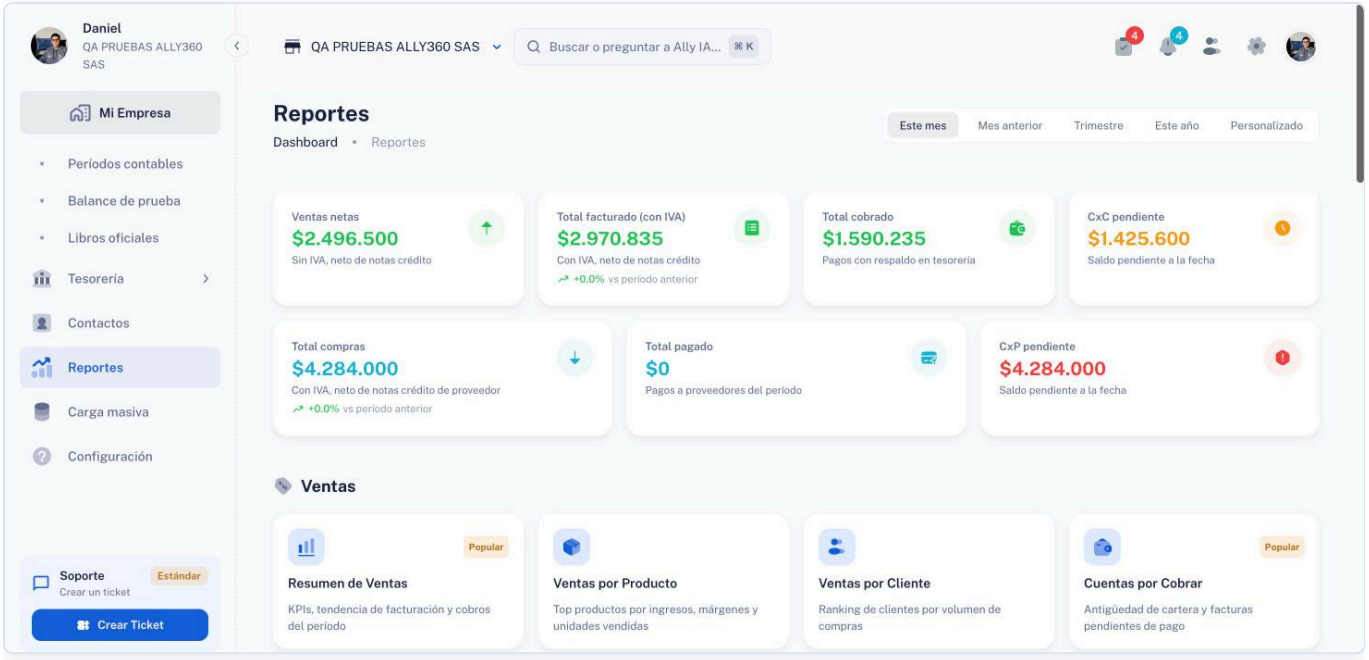


Figura 1. Panel de indicadores del período: ventas netas, total facturado, total cobrado, cartera pendiente, compras, pagos a proveedores y cuentas por pagar.

INDICADOR	QUÉ LE ESTÁ DICIENDO
Ventas netas	Lo vendido sin IVA y descontando notas crédito. Es su ingreso real.
Total facturado	Lo mismo pero con IVA: lo que el cliente ve en el documento.
Total cobrado	Lo que efectivamente entró a tesorería. Vender no es cobrar.
CxC pendiente	Lo que le deben a la fecha.
Total compras	Lo comprado con IVA, neto de notas crédito de proveedor.
Total pagado	Lo que le giró a proveedores en el período.
CxP pendiente	Lo que usted debe a la fecha.

> **La pregunta de oro:**
>
> ¿«Total cobrado» se parece a «Total facturado»? Si factura $10 millones y cobra $3, no tiene un problema de ventas: tiene un problema de cartera.

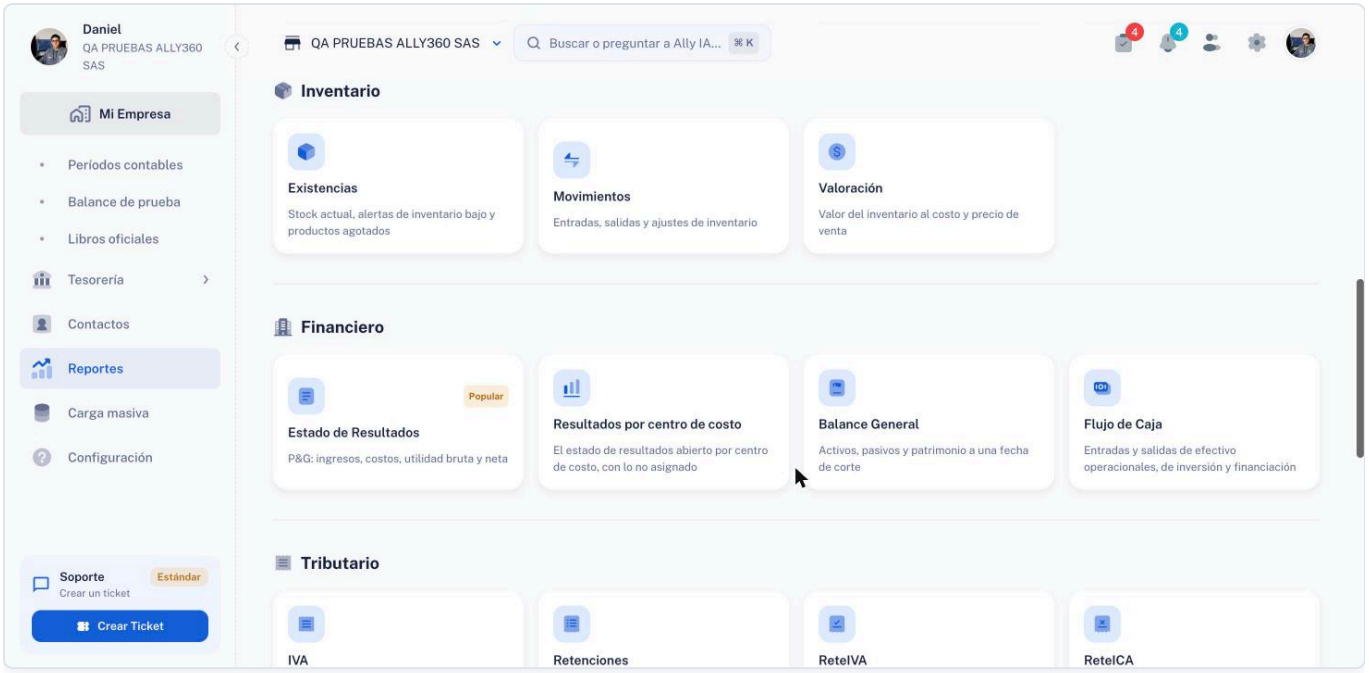


Figura 2. Catálogo de reportes agrupado por área: Ventas, Compras, Inventario, Financiero, Tributario, Tesorería y DIAN.

2 Reportes de ventas

Cinco reportes para entender su facturación

REPORTE	PREGUNTA QUE RESPONDE	CUÁNDO MIRARLO
Resumen de Ventas	¿Cómo va la facturación y el recaudo del período?	Todos los lunes y al cierre del mes.
Ventas por Producto	¿Qué me deja más plata y qué se vende más?	Antes de comprar y al fijar precios.
Ventas por Cliente	¿De quién depende mi facturación?	Al planear descuentos y al evaluar riesgo.
Cuentas por Cobrar	¿Quién me debe y desde hace cuánto?	Antes de llamar a cobrar. Todas las semanas.
Ventas por punto de venta	¿Cuál sede rinde más?	Al comparar locales y evaluar al equipo.

Ventas por Producto es el reporte más subestimado.

Trae el margen real —con costo promedio ponderado— y no el que usted cree que tiene. Es normal descubrir que el producto que más vende es el que menos deja.

La regla del 80/20 en cartera.

Ordene Cuentas por Cobrar por antigüedad. Si más del 20 % de su cartera pasa de 60 días, deje de vender a crédito a esos clientes hasta que se pongan al día.

3 Reportes de compras

Cuatro reportes para controlar el gasto

REPORTE	PREGUNTA QUE RESPONDE	CUÁNDO MIRARLO
Resumen de Compras	¿Cuánto compré y cuánto pagué?	Al cierre del mes.
Compras por Proveedor	¿De quién dependo para surtirme?	Al negociar precios y plazos.
Cuentas por Pagar	¿A quién le debo y cuándo vence?	Cada semana, al programar pagos.
Por Concepto de Gasto	¿En qué se me fue la plata?	Al cierre del mes, junto al estado de resultados.

Cruce Cuentas por Cobrar contra Cuentas por Pagar.

Si le deben $10 millones a 45 días y usted debe $8 millones a 30, va a tener un hueco de caja aunque el negocio sea rentable. Ese es el error que quiebra empresas rentables.

Si el total de Cuentas por Pagar no coincide con la cuenta 2205

del balance de prueba, revise si hay retenciones practicadas: el reporte puede estar mostrando el bruto de la factura y no el neto que usted realmente va a girar.

4 Reportes de inventario

Qué tiene, qué se mueve y cuánto vale

REPORTE	PREGUNTA QUE RESPONDE	CUÁNDO MIRARLO
Existencias	¿Qué tengo, qué está por agotarse y qué ya se agotó?	Antes de cada pedido a proveedores.
Movimientos	¿Qué entró, qué salió y por qué documento?	Cuando una cantidad no cuadra. Es su kárdex.
Valoración	¿Cuánta plata tengo quieta en bodega?	Al cierre del mes y para cruzar contra la cuenta 1435.

Valoración al costo vs. a precio de venta.

El reporte le da los dos. El del **costo** es el que debe coincidir con `1435` en el balance. El de **precio de venta** le dice cuánto puede facturar si lo vende todo, que es útil para negociar con el banco pero no es un valor contable.

Inventario alto no es riqueza.

Si el inventario es el 70 % de su activo, tiene la plata dormida. Cruce Existencias con Ventas por Producto: lo que no rota en 90 días sobra en la bodega.

5 Reportes financieros

Los cuatro estados que le van a pedir

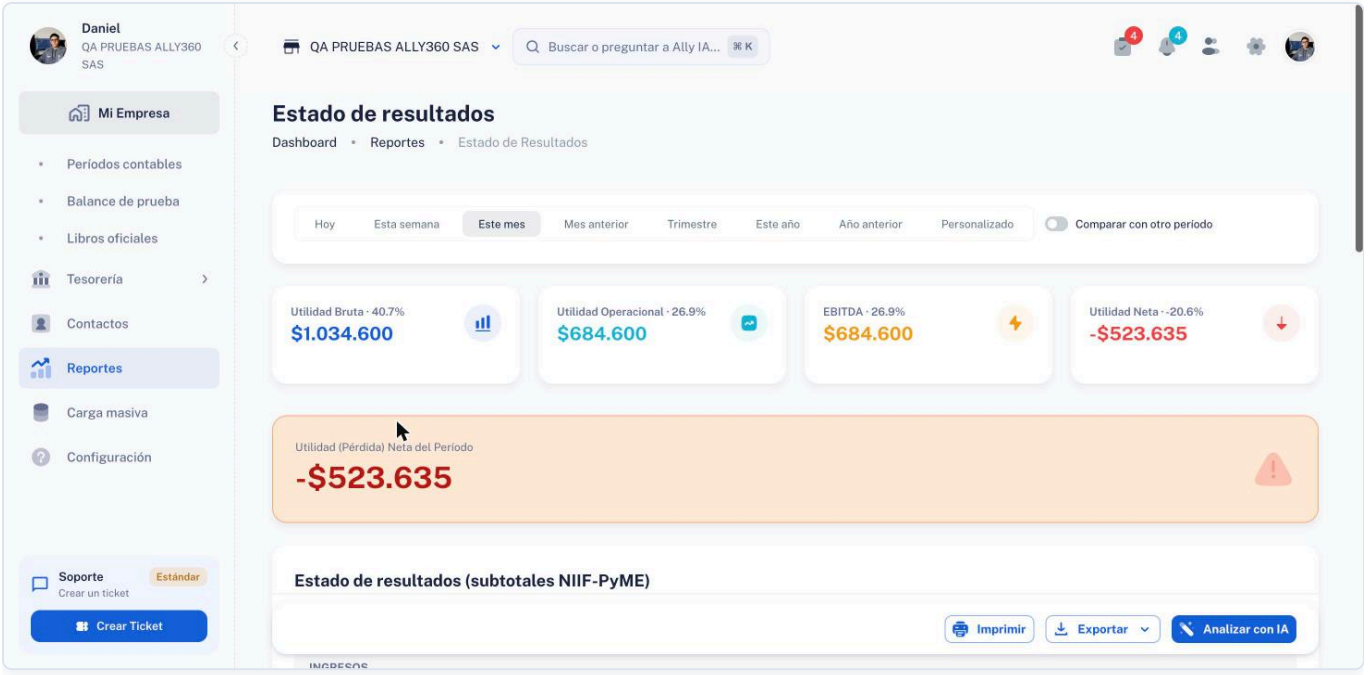


Figura 3. Estado de resultados con subtotales NIIF-PyME y detalle por cuenta.

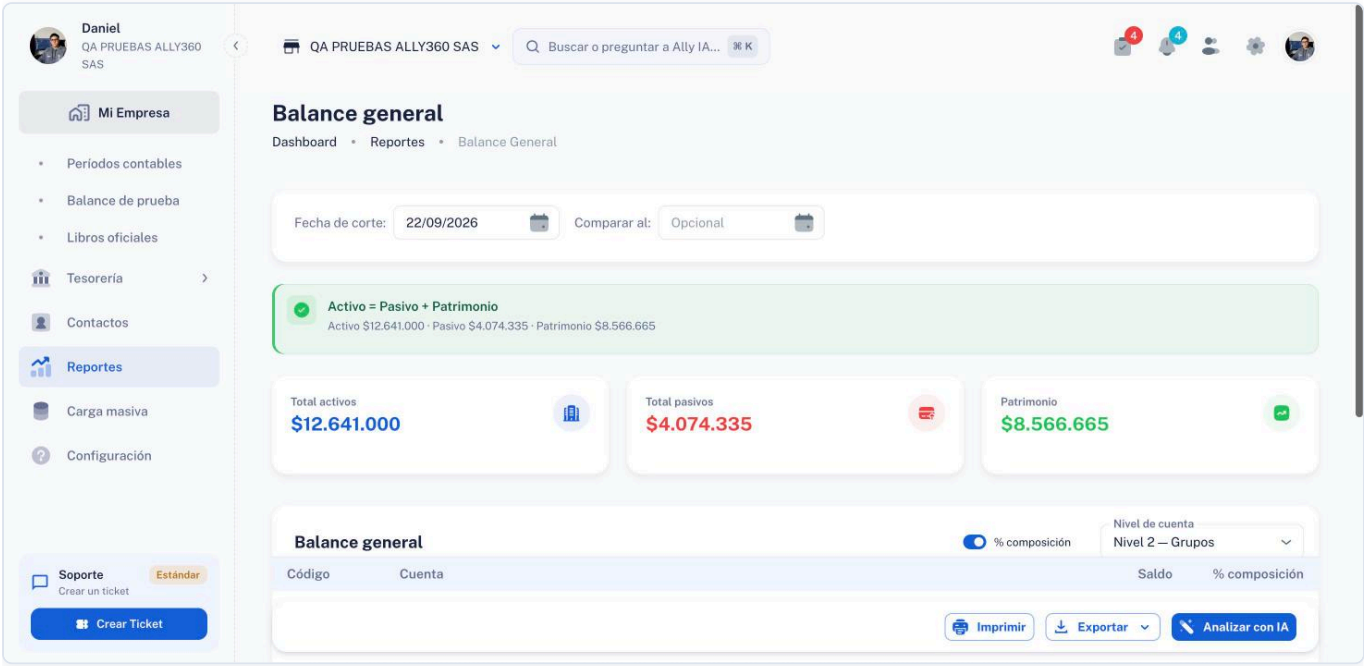


Figura 4. Balance general con el control «Activo = Pasivo + Patrimonio» y el % de composición.

REPORTE	PARA QUÉ SIRVE
Estado de Resultados	Si el negocio gana o pierde en un período. Trae utilidad bruta, operacional, EBITDA y neta, y permite comparar con otro período.

REPORTE	PARA QUÉ SIRVE
Resultados por centro de costo	El mismo P&G abierto por sede, línea de negocio o proyecto, con una columna para lo no asignado.
Balance General	La foto del patrimonio a una fecha: qué tiene, qué debe y qué le queda.
Flujo de Caja	De dónde entró y a dónde salió el efectivo, separado en operación, inversión y financiación. Responde la pregunta «gané plata pero ¿dónde está?».

Tres márgenes que debe conocer de memoria.

Margen bruto = utilidad bruta ÷ ingresos: qué tan bien compra y a qué precio vende. **Margen operacional** = utilidad operacional ÷ ingresos: si su estructura de gastos cabe en el negocio. **Margen neto** = utilidad neta ÷ ingresos: lo que de verdad queda.

6 Reportes tributarios

Del sistema al formulario

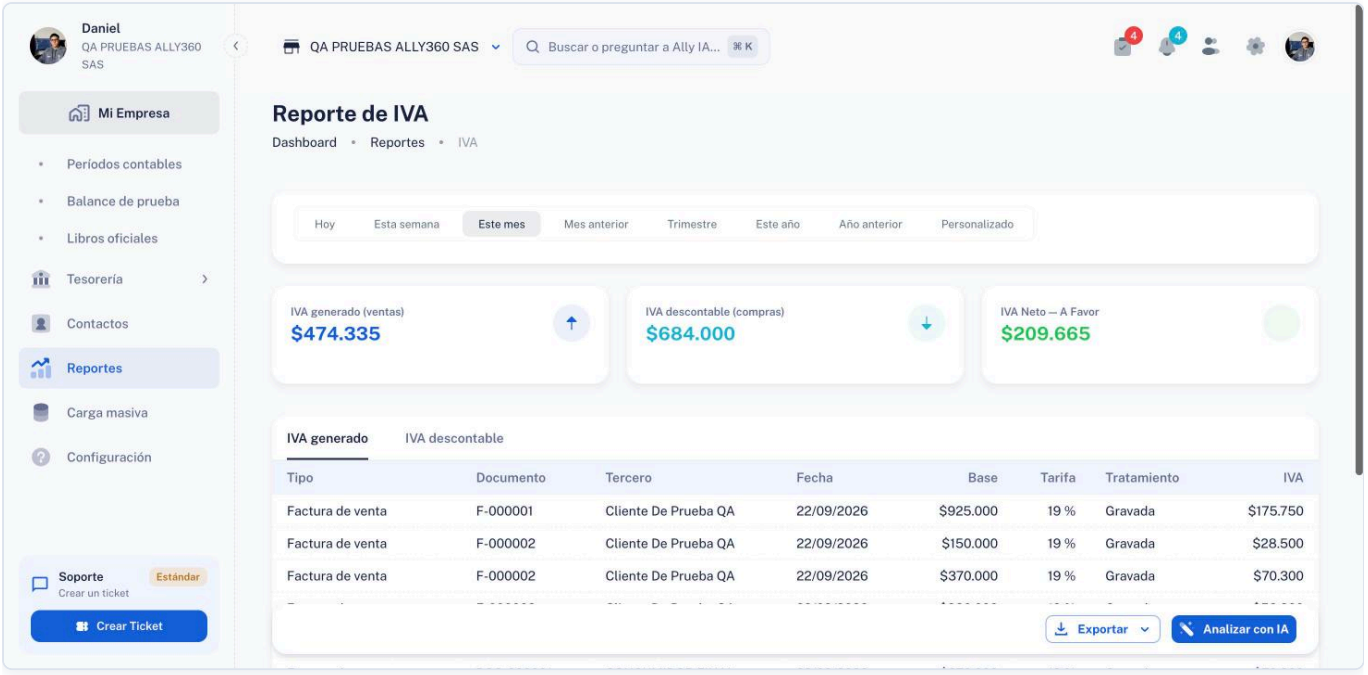


Figura 5. Reporte de IVA con el detalle línea por línea y las notas crédito en negativo.

REPORTE	FORMULARIO DIAN	QUÉ CONTIENE
IVA	300	IVA generado en ventas, IVA descontable en compras y el neto a pagar o a favor.
Retenciones	350	Las que usted practicó a proveedores y las que le practicaron a usted.
ReteIVA	350	Retenciones de IVA practicadas a proveedores.
ReteICA	Municipal	Retenciones de ICA por municipio.

Rutina bimestral de IVA.

Abra el reporte con el rango exacto del bimestre. Compare «IVA generado» contra el saldo crédito de `24080501` y «IVA descontable» contra el débito de `24081001` en el balance de prueba. Si coinciden, puede declarar tranquilo.

Antes de declarar, revise sus notas crédito.

Una nota crédito que no haya reversado todo el IVA de la factura original le deja el IVA generado inflado. Compare el IVA de cada nota crédito contra el de su factura de origen.

7 Reportes de tesorería

El control del efectivo

REPORTE	QUÉ CONTIENE
Saldos de Cuentas	El saldo actual de cada caja, banco y terminal de tarjetas. Es la foto de su liquidez.
Cierres de Caja	Historial de turnos, cuadres y diferencias por punto de venta. Su herramienta de control sobre el efectivo y sobre el equipo.

Descuadres repetidos no son mala suerte.

Si una sede acumula faltantes mes tras mes, revise el proceso: ¿se están registrando los retiros?, ¿se cuenta por denominación?, ¿hay más de una persona en el mismo turno? El reporte le da la evidencia.

8 Información exógena DIAN

Los medios magnéticos, listos desde sus movimientos

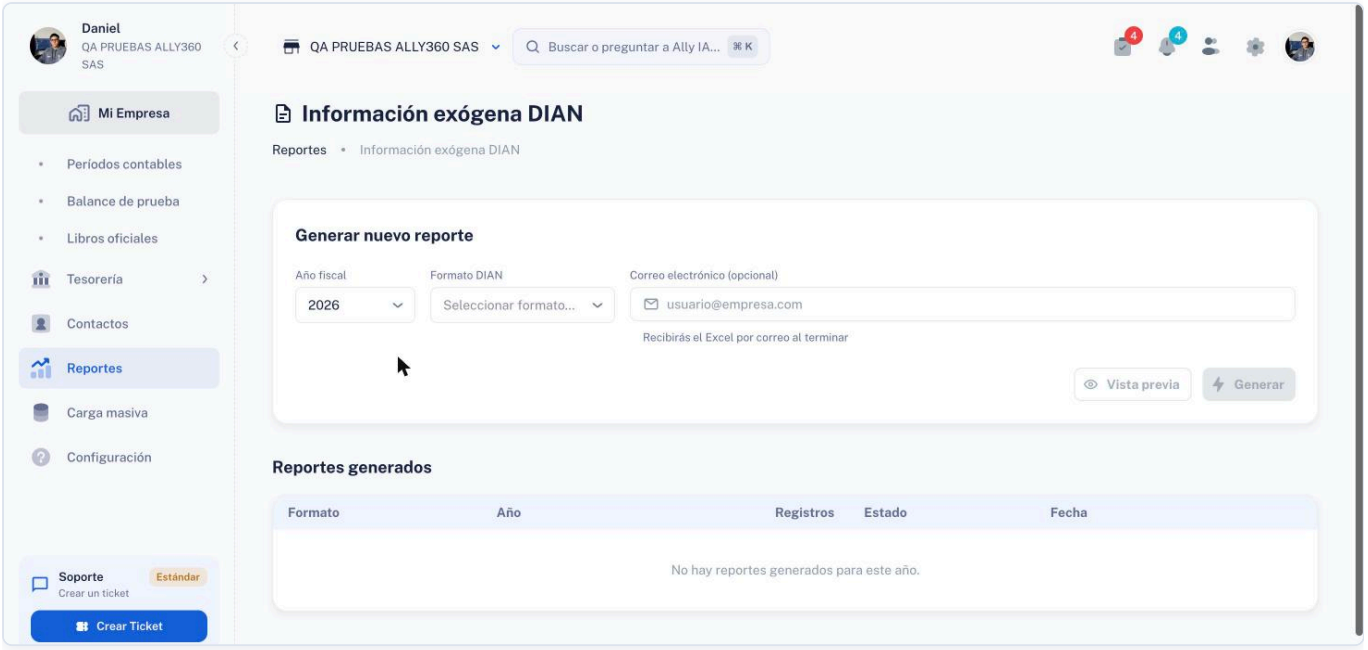


Figura 6. Generador de información exógena: año fiscal, formato, correo y el historial de reportes.

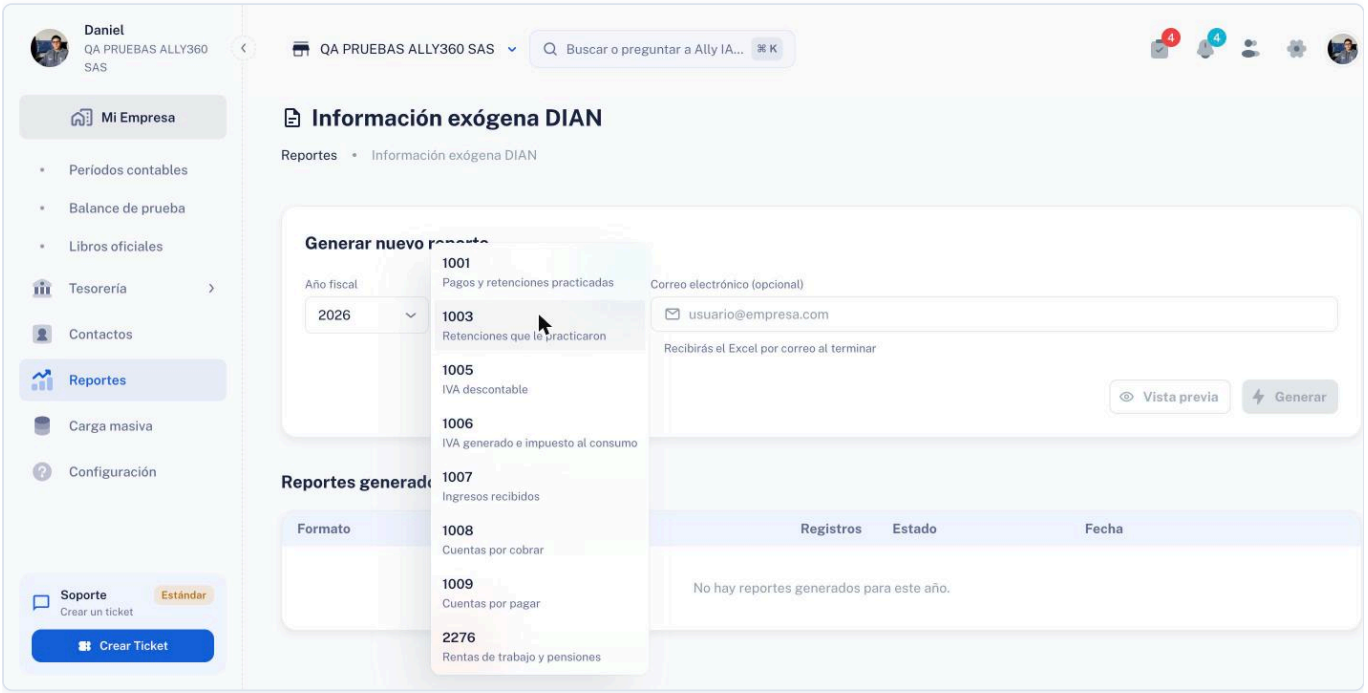


Figura 7. Los ocho formatos disponibles, con su descripción.

FORMATO	NOMBRE	QUÉ REPORTA
1001	Pagos y retenciones practicadas	A quién le pagó y cuánto le retuvo.
1003	Retenciones que le practicaron	Lo que sus clientes le retuvieron.

FORMATO	NOMBRE	QUÉ REPORTA
1005	IVA descontable	El IVA que le facturaron sus proveedores.
1006	IVA generado e impuesto al consumo	El IVA que usted cobró.
1007	Ingresos recibidos	Quién le compró y cuánto.
1008	Cuentas por cobrar	Saldos de clientes al 31 de diciembre.
1009	Cuentas por pagar	Saldos de proveedores al 31 de diciembre.
2276	Rentas de trabajo y pensiones	Pagos laborales.

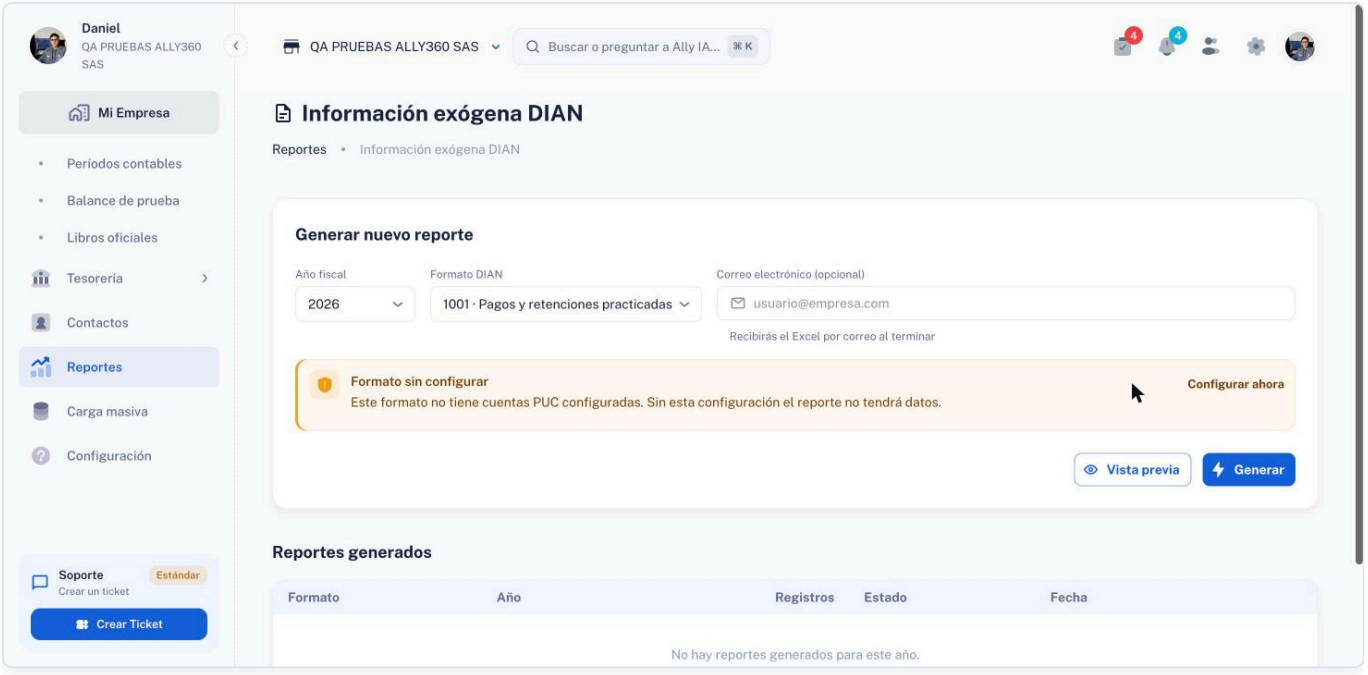


Figura 8. Si el formato no tiene cuentas PUC asociadas, Ally360 avisa antes de generar.

La exógena se prepara todo el año, no en marzo.

Todo movimiento que vaya a un formato necesita un **tercero identificado** con NIT o cédula. Un gasto sin tercero simplemente no se puede reportar. Genere una vista previa cada trimestre y corrija a tiempo.

9 Cómo cruzar los reportes entre sí

Seis verificaciones de cierre de mes

Un reporte solo vale si coincide con los demás. Estas son las cinco verificaciones que debe hacer al cierre de cada mes. Si las cinco pasan, puede confiar en sus cifras.

#	COMPARE ESTO…	…CONTRA ESTO
1	Total de **Cuentas por Cobrar**	Saldo de `1305` en el balance de prueba
2	Total de **Cuentas por Pagar**	Saldo de `2205` (recuerde restar las retenciones)
3	**Valoración de inventario** al costo	Saldo de `1435`
4	**Saldos de cuentas** de tesorería	Saldos de `1105` y `1110`
5	**IVA generado y descontable** del reporte de IVA	Saldos de `24080501` y `24081001`

Y una sexta, la más importante:

el **efectivo real** que hay en las cajas y en los extractos bancarios debe ser igual al saldo de las cuentas de tesorería. Un reporte puede cuadrar contra otro reporte y ambos estar mal; el dinero físico no miente.

Guarde la evidencia.

Exporte los cinco reportes cada mes y archívelos con el balance de prueba del período. Cuando alguien pregunte por una cifra de hace ocho meses, la va a tener.

10 Preguntas frecuentes

Lo que más nos preguntan de los reportes

¿Por qué «Ventas netas» del panel no es igual a «Ingresos operacionales» del P&G?

Porque pueden estar usando criterios distintos para las notas débito. Una nota débito por intereses de mora no es una venta, pero si quedó contabilizada en la cuenta de ingresos operacionales, el P&G la va a sumar. Revise con su contador a qué cuenta se están llevando las notas débito.

¿Puedo exportar los reportes?

Sí. Casi todos tienen **Exportar** e **Imprimir**, y los libros oficiales tienen «Descargar PDF Oficial» con bloque de firmas.

¿Qué es «Analizar con IA»?

Arma un análisis de los KPIs del período y abre el chat para que usted pregunte en lenguaje natural. Útil para explorar; las decisiones, contrástelas siempre con el reporte.

¿Los reportes incluyen las ventas del POS?

Sí. El documento equivalente POS es una venta como cualquier otra y entra en todos los reportes de ventas, IVA y resultados.

¿Cómo comparo este mes contra el anterior?

El Estado de Resultados tiene «Comparar con otro período» y el Balance General tiene «Comparar al». El resto de reportes usa los presets Hoy / Esta semana / Este mes / Mes anterior / Trimestre / Este año / Año anterior / Personalizado.

¿Qué es el EBITDA y por qué dice «aproximado»?

Es la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Ally360 lo aproxima porque necesita que usted configure las cuentas de depreciación y amortización para calcularlo exacto.

¿Puedo ver los reportes por sede?

Sí: «Ventas por punto de venta» y «Resultados por centro de costo». El balance de prueba también filtra por centro de costo.

Un reporte muestra una cifra que no reconozco. ¿Cómo la rastreo?

Baje del reporte al balance de prueba, del balance al libro diario filtrando por esa cuenta, y del asiento al documento con el enlace «Documento origen». Tres clics del número a su soporte.

Ally360 · Gestor Empresarial
soporte@ally360.co