

LECTURA EN 10 MINUTOS

Un board deck que *cierra preguntas en vez de abrirlas*

Siete slides para CFOs de SaaS LATAM. La estructura está probada en 30+ boards revisados: si una slide no responde una pregunta que el board ya tiene en mente, la slide sobra.

CASO FUENTE

Nº 23 · SaaS B2B LATAM · México + Colombia + Chile

\$8.4M ARR · 18 meses runway · Burn multiple 1.2x

CFO de SaaS B2B operando en 3 países LATAM, preparando board #12. Anteriores duraban 90 min y dejaban 18 follow-ups. Este redujo a 45 min con 3 follow-ups. *Caso completo en cfoexponencial.com/archivo/caso-23.*

DURACIÓN DEL BOARD

12 → **7**

Slides bajaron de 12 a 7. Tiempo de presentación bajó de 90 a 45 min. Follow-ups del board bajaron de 18 a 3 — los 3 importantes.

01 / 05 Una slide responde una pregunta

El board no quiere ver tu trabajo, quiere tomar 3 decisiones. Slide 1 contesta "¿en qué punto estamos?", slide 5 "¿qué riesgos vigilar?", slide 6 "¿qué necesito de ustedes?". Lo demás es evidencia que respalda esas tres respuestas.

1 Title slide con número headline

La métrica que te define este trimestre: ARR, runway o burn multiple. Una, no tres. El board sabrá si la conversación es ofensiva o defensiva.

Slide 1 · Hero stat única

2 Executive summary en 3 KPIs

ARR, runway, burn multiple. Tres bloques con cambio vs quarter anterior. Más detalle al appendix.

Slide 2 · 3 KPI cards

3 Revenue plan vs actual con comentario

Bar chart simple + banda inferior que explica POR QUÉ hubo varianza, no narra el dato. "Q3 95% del plan por delay deal MX, firmado en oct".

Slide 3 · Variance commentary obligatorio

4 Cash & runway con base + downside

Line chart 18 meses, dos líneas. El board necesita el peor caso, no solo el objetivo.

Slide 4 · Base + downside

5 Riesgos con decisión propuesta

3 riesgos. "Decisión:" en cursiva terra después de cada uno. El board está para decidir, no para preocuparse.

Slide 5 · 3 riesgos · 3 decisiones

CUÁNDO ESTE FORMATO NO FUNCIONA

Tres situaciones donde 7 slides es insuficiente

- **Board crisis o financiamiento.** Si vas a pedir bridge, necesitás 12-15 slides con sensitivities. El formato corto aquí parece superficial.
- **Reporte anual o due diligence.** Para auditoría o LP report el board espera detalle exhaustivo. 7 slides ofende.
- **Board nuevo, primera reunión.** Si el board acaba de invertir, dales contexto — el formato corto asume que el board ya conoce la operación.

— TRAMPAS COMUNES

Las ocho cosas que matan *un board deck*

Compiladas de 30+ board decks revisados en el archivo CFO^x. Cada error convierte un board de 45 min en uno de 90 min — y la confianza del board en el CFO se erosiona en cada uno.

ERROR 01

Hero stat ausente

Title slide con logo y fecha. El board entra sin ancla. **Fix:** el número que define el trimestre, grande, en slide 1.

ERROR 03

Charts sin comentario

Bar chart "vs plan" sin explicar la varianza. El board pregunta — perdiste 5 min. **Fix:** commentary box debajo de cada chart.

ERROR 05

Riesgos sin decisiones

"Concentración de clientes" listado sin decisión propuesta. El board lo cuestiona. **Fix:** "Decisión:" después de cada riesgo.

ERROR 07

Sin appendix

Board pregunta detalle, no lo tenés a mano. Aparecés improvisando. **Fix:** appendix con 5-8 slides de soporte por si acaso.

ERROR 02

12 KPIs en executive summary

El board no puede priorizar entre 12. Pierde el hilo. **Fix:** 3 KPI cards. El resto al appendix.

ERROR 04

Solo escenario base

Cash projection optimista sin downside. El board no confía. **Fix:** dos líneas — base y downside.

ERROR 06

Asks ambiguos

"Apoyar el plan de crecimiento" — no es ask, es relleno. **Fix:** 3 asks con urgencia (HOY, este mes, próximo board).

ERROR 08

Sin sign-off

Decisiones del board no quedan documentadas. Mes siguiente nadie recuerda. **Fix:** slide final con sign-off CFO/CEO/FP&A lead.

— LOS 7 PRINCIPIOS DEL DECK CFO^x

Lo que el deck respeta y por qué

PRINCIPIO 01

Un slide, una pregunta

Si una slide no responde una pregunta que el board ya tenía, sobra. Pasala al appendix o eliminala.

PRINCIPIO 02

Headline antes que data

El título es la conclusión, no el tema. "ARR creció 24% YoY" — no "Revenue Performance Q3".

PRINCIPIO 03

Charts con commentary

Toda gráfica necesita un bloque de texto explicando varianza. Sin él, el board interpreta.

PRINCIPIO 04

Riesgos llevan decisión

Cada riesgo con "Decisión propuesta". El board está para decidir, no para escuchar preocupaciones.

PRINCIPIO 05

Asks con urgencia

"HOY", "este mes", "próximo board". Sin urgencia, el ask se posterga indefinido.

PRINCIPIO 06

Appendix listo, no usado

5-8 slides de soporte. Si una se abre, te salvó el board.

PRINCIPIO 07 · EL MÁS IMPORTANTE

Sign-off documentado

Última slide: CFO, CEO, FP&A Lead firman. Tres meses después nadie discute si las decisiones existieron.

SOBRE ESTE BRIEF

Destilado de 30+ board decks revisados con CFOs de SaaS LATAM entre 2024 y 2026. Anonimizado. El template empaqueta los principios en un archivo .pptx editable directamente.

— *El Equipo CFO^x*

SI TU BOARD ES DISTINTO

El formato corto asume board maduro y operación en marcha. Para boards crisis, financiamiento, o primera reunión, ajustá. Respondé al correo con tu caso — se vuelve template nuevo si vemos el patrón repetido.

cfoexponencial.com/archivo/caso-23

DE LA BIBLIOTECA CFO^x · PLANTILLAS RELACIONADAS

Nº 11 · TESORERÍA

Flujo de caja a 13 semanas (rolling)

Excel · 6 hojas · caso Nº 11

Nº 14 · TESORERÍA

FX hedge tracker MXN/USD con triggers Banxico

Excel · 6 hojas · caso Nº 14

Nº 22 · VENDOR

Evaluación Pigment vs Anaplan FP&A

Excel · 6 hojas · caso Nº 22

Nº 09 · CIERRE

Checklist de cierre mensual · 10 días hábiles

Word · 36 tareas · caso Nº 09