MÓDULO 5

Contabilidad y Finanzas de la Empresa

Guía gratuita · Un adelanto del libro

Todas las empresas del mundo, del kiosco de la esquina a Netflix o Apple, hablan un mismo idioma. Con él cuentan qué tienen, qué deben y cuánto ganan. Pero ¿CÓMO SABER SI UN NEGOCIO GANA DE VERDAD? ¿Si es sólido o si vive endeudado? ¿Por qué hay empresas que venden muchísimo y aun así pierden dinero?

Este quinto módulo nos enseña a leer ese idioma: la CONTABILIDAD. No para convertirnos en contables, sino para entender cualquier negocio, empezando por el nuestro. Aquí te dejamos un adelanto de lo que vas a descubrir.

LO QUE NO PUEDE MEDIRSE, DIFÍCILMENTE PUEDE MEJORARSE

01 · LOS ESTADOS PATRIMONIALES

LO QUE UNA EMPRESA TIENE Y LO QUE DEBE

Pensemos primero en nosotros: si sumamos todo lo que TENEMOS (el móvil, la bici, los ahorros) y le restamos lo que DEBEMOS, lo que queda es nuestro PATRIMONIO, es decir, lo que de verdad es nuestro. Con una empresa pasa lo mismo, y de ahí nace la fórmula más importante de la contabilidad, la ECUACIÓN PATRIMONIAL: ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO NETO. El ACTIVO es todo lo que la empresa tiene (caja, banco, mercaderías, máquinas o lo que le deben sus clientes); el PASIVO, todo lo que la empresa debe a otros (proveedores, préstamos, impuestos); y el PATRIMONIO NETO, la parte que realmente pertenece a sus dueños. Si compramos una bici de 300 € con 200 € propios y 100 € que nos presta un hermano, la cuenta cuadra: 300 = 100 + 200.

Al ordenar todo eso obtenemos el BALANCE GENERAL, una fotografía de la empresa en un momento exacto (se llama así porque siempre queda equilibrado). Aquí aprendemos a separar lo CORRIENTE, lo que se convierte rápidamente en dinero o hay que pagar en menos de un año, de lo NO CORRIENTE, y a leer un balance con tres preguntas: ¿tiene liquidez para pagar lo que vence pronto?, ¿está muy endeudada? y ¿es sólida? La tienda de láminas de Sofía, con 7.000 € de activo, 3.000 € de deudas y 4.000 € propios, es pequeña, pero sana.



02 · EL ESTADO DE RESULTADOS

CÓMO SABER SI UNA EMPRESA REALMENTE GANA DINERO

Si el balance es una fotografía de la empresa, el ESTADO DE RESULTADOS es la película completa: cuenta todo lo que pasó durante un período (un mes, un año) y responde la pregunta que más importa: ¿ganamos o perdimos? Funciona como una escalera que bajamos peldaño a peldaño. A las VENTAS les restamos el COSTO de lo vendido y obtenemos la UTILIDAD BRUTA; si restamos también los gastos de funcionamiento (alquiler, sueldos, publicidad), llegamos a la UTILIDAD OPERATIVA o EBIT, es decir, la ganancia antes de intereses e impuestos; y después de pagar intereses e impuestos queda la UTILIDAD NETA, lo que la empresa de verdad ganó.

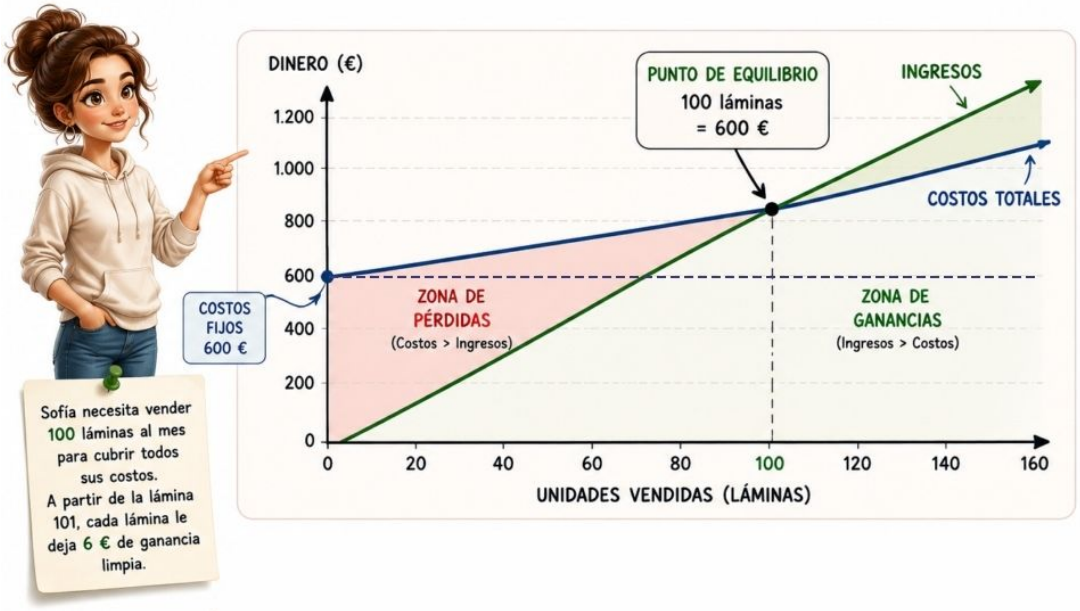
Cuidado con una trampa muy común: VENDER MUCHO NO ES LO MISMO QUE GANAR MUCHO. Por eso usamos los MÁRGENES, que nos dicen cuánto queda de cada 100 € vendidos. Comparemos: la tienda de Sofía vende 20.000 € al año y gana 3.600 € limpios (un margen neto del 18 %); el taller de muebles de Tomás vende 100.000 € y gana 9.000 € (un 9 %). Tomás gana más dinero en total, pero Sofía es más eficiente con cada euro. Y todo se conecta: lo que la empresa gana en el año hace crecer el patrimonio neto de su balance.

03 · COSTOS Y RENTABILIDAD

ENTENDER LO QUE CUESTA PARA SABER LO QUE SE GANA

Richard Branson, fundador de Virgin, fue directo: las empresas no fracasan por vender poco, sino por desconocer sus costos. Por eso aprendemos a clasificarlos. Los COSTOS FIJOS no cambian, se venda mucho o nada (el alquiler, una suscripción); los COSTOS VARIABLES, en cambio, aumentan con cada venta (el papel y la tinta de cada lámina). Además, separamos los DIRECTOS, atribuibles a un producto concreto (la madera de una mesa), de los INDIRECTOS, compartidos por todos (la luz del taller).

De aquí surgen dos ideas clave. El MARGEN DE CONTRIBUCIÓN es lo que cada venta aporta para cubrir los costos fijos: si Sofía vende cada lámina a 10 € y producirla le cuesta 4 €, cada unidad vendida aporta 6 €. El PUNTO DE EQUILIBRIO (break-even, en inglés) es lo que hay que vender para no ganar ni perder: con 600 € de costos fijos mensuales, Sofía debe vender 600 ÷ 6 = 100 láminas; desde la 101, cada venta es ganancia. También conocemos los INDICADORES, como las ratios de liquidez y de endeudamiento, que son los signos vitales de una empresa, y vemos que cada negocio —un restaurante, una cafetería o una app— tiene su propia "forma de costos".



04 · ERP Y LA GESTIÓN MODERNA

CUANDO LA INFORMACIÓN SE VUELVE EL ACTIVO MÁS VALIOSO

Para un puesto de bubble tea o una pequeña tienda de stickers, un Excel que ayude a calcular y ver todo lo que ya hemos mencionado, alcanza y sobra. Pero cuando la empresa crece, cada área termina con su propia planilla, los datos se duplican y nadie tiene la foto completa. Ahí aparece el ERP (Enterprise Resource Planning, es decir, planificación de recursos empresariales): un gran sistema que reúne toda la información en un solo lugar y conecta todas las áreas, como si fuera el SISTEMA NERVIOSO de la empresa. Cuando entra un pedido, se registra la venta, se descuenta el stock, compras sabe qué reponer y contabilidad emite la factura: el dato se carga UNA SOLA VEZ y viaja por toda la empresa.

Aquí conocemos a los grandes nombres, desde el alemán SAP, el más usado por las grandes empresas, hasta Odoo, de código abierto y bajo costo, que puso esta tecnología al alcance de pequeñas empresas y emprendedores. Vemos cómo el BUSINESS INTELLIGENCE convierte montañas de datos en tableros fáciles de leer, y cómo la INTELIGENCIA ARTIFICIAL ya ayuda a predecir ventas, controlar el inventario o detectar fraudes. Es el gran cambio de la empresa moderna: pasar de decidir por intuición a decidir con DATOS.



¿SABÍAS QUE...?

- El balance se llama así porque siempre queda equilibrado: en cualquier empresa del planeta, el activo es igual al pasivo más el patrimonio neto.
- Un móvil de 1.000 € apenas vale nada a los tres años. La contabilidad reparte esa pérdida de valor a lo largo del tiempo y leso se llama AMORTIZACIÓN.
- La idea del punto de equilibrio nació a comienzos del siglo XX, cuando las fábricas necesitaban saber cuánto producir para dejar de perder dinero.
- SAP, el ERP más usado por las grandes empresas del mundo, es una compañía alemana fundada en 1972.

En el libro completo, cada uno de estos temas se desarrolla con ejemplos paso a paso, balances y estados de resultados completos, casos prácticos e ilustraciones. Aprender a leer las cuentas de una empresa es el primer paso para evaluar proyectos y, algún día, crear una empresa propia.

No se puede gestionar lo que no se conoce: entender los números es la diferencia entre tener suerte… y tener control.

