EMPRESAS QUE ENTIENDEN SUS NÚMEROS: EL PAPEL CLAVE DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN LA SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL

Working Paper 19/2025

Juan Francisco García

Edufinet

Resumen: En este artículo se recoge una ponencia sobre emprendimiento que defiende que, tras la idea y el capital inicial, el crecimiento exige dominar nociones básicas de finanzas y contabilidad. Se argumenta que muchos empresarios "conocen sus números" aunque no manejen la partida doble, y se advierte contra delegar ciegamente en el asesor: la responsabilidad fiscal y financiera recae en quien firma. Se explican, con ejemplos, la cuenta de resultados y el balance (ventas vs. cobros, gastos vs. pagos, IVA, estructura de costes, deuda y solvencia) y se conecta la medición contable con la sostenibilidad del negocio. También se introduce el informe de auditoría, la amortización, el EBITDA y la relevancia del flujo de caja y la memoria.

Palabras clave: Emprendimiento; Contabilidad; Finanzas empresariales; Liquidez y flujo de caja; Amortización; Educación financiera.

Códigos JEL: G30; M41; L26; H25; A20; G53.

Este año, el congreso está dedicado al emprendimiento, entendido como el proceso de crear una empresa. Emprender exige una idea, pero también un capital inicial. Y aquí empiezo con un apunte quizá poco optimista: algunos negocios pueden iniciarse con recursos propios —por ejemplo, alquilando un despacho, con un ordenador y poco más—, pero otros requieren necesariamente ese capital inicial que permite poner el proyecto en marcha y sostenerlo en el tiempo.

Conviene subrayar, además, que la idea de negocio no tiene por qué ser novedosa. Cuando hablamos de emprendimiento, la inmensa mayoría de emprendedores y autónomos lo que hacen, en realidad, es ejercer una profesión para la que han desarrollado habilidades. Lo hacen, bien porque desean ser sus propios jefes, bien porque no encuentran un empleo por cuenta ajena que encaje con sus expectativas. De hecho, en estos días se habla mucho de inteligencia artificial y de oficios como el de electricista: la inteligencia artificial no va a sustituir ni a los electricistas ni a los fontaneros; lo estamos viendo incluso como noticia.

Tras el nacimiento del negocio llega la fase del crecimiento. La tesis que quiero defender es clara: para avanzar en un negocio es imprescindible disponer de ciertos conceptos básicos de finanzas y contabilidad. He estructurado la ponencia en cuatro grandes puntos: una introducción —en la que nos encontramos—; después, algunos conceptos básicos de contabilidad y finanzas apoyándonos en la cuenta de resultados y el balance; a continuación, qué es un informe de auditoría; y, por último, otros conceptos también elementales, pero que considero más oportuno abordar al final, una vez asentada la base.

Aprovecho, además, para recomendar la guía de Edufiemp, que se está entregando a la entrada y que también está disponible en la web. En su presentación se recuerda que hoy existen numerosos recursos de educación financiera —por ejemplo, la Semana de la Educación Financiera en octubre—, pero que se echan en falta recursos específicos para empresarios y emprendedores. Quizá esto se explica porque se da por supuesto que quien emprende ya posee conocimientos básicos de finanzas y contabilidad, al ser cuestiones con las que debe lidiar a diario. Sin embargo, hay muchos tipos de empresarios y muchas tipologías de empresas, y por eso resultan necesarios recursos orientados al mundo empresarial. Precisamente por ello, este congreso dedicado al emprendimiento me parece especialmente interesante.

Antes de venir aquí, pregunté a varios amigos que regentan negocios y a quienes les va bien si saben de contabilidad y si conocen sus números. Naturalmente, me contestaron que sí. Estoy convencido de que, si les va bien, es porque conocen sus números y entienden su contabilidad. Lo que ya no tengo tan claro es que dominen la contabilidad por partida doble o la contabilidad "oficial". Sin embargo, estoy seguro de que, de manera interna, llevan esa contabilidad con gran precisión.

Pongo un ejemplo: la amortización. Es posible que no sepan definir el concepto de amortización, pero sí saben desde el principio que deben ahorrar para reinvertir de forma permanente en el negocio, mantener su competitividad, renovar máquinas, estar al día y asegurar que la actividad continúe. Eso, en esencia, es la amortización. Algo semejante sucede con el término "invertir": quizá no manejen la etiqueta técnica, pero entienden perfectamente que invertir es renovar de forma continuada la empresa.

A uno de esos amigos le pregunté cómo llevaba su contabilidad. Me mostró un folio A3, hecho a mano, con rotuladores de colores, donde registraba mes a mes los indicadores básicos. ¿Quién podría decirle que eso no es contabilidad? Es contabilidad, y además bien llevada.

Otro amigo se levantaba a las cinco o las seis de la mañana cuando éramos jóvenes; volvíamos de la feria o de Semana Santa y él ya estaba despierto. Sigue haciéndolo hoy. Entonces nos preguntábamos: si gana tanto dinero, ¿por qué madruga tanto? La realidad era distinta: no ganaba tanto como parecía; necesitaba ahorrar mucho porque se dedicaba a camiones y maquinaria de obra pública, con elevadas necesidades de amortización. Para invertir mucho, antes debía ahorrar mucho. Y esa exigencia, entre otras cosas, le obligaba —y le sigue obligando— a madrugar.

Hace poco fui a comprar pan y, en la cola, el encargado —o quizá el propietario— relató a alguien, en apenas dos minutos, todo lo que debía tener en cuenta para montar otra cafetería: número de empleados, coste por empleado, coste por café servido, coste de la luz, del agua… Una contabilidad impecable, explicada de forma espontánea. Me llamó especialmente la atención cómo relacionaba el número de empleados y su coste con la prestación de un servicio de calidad. El establecimiento, de hecho, funcionaba muy bien. Si ese hombre fuera un encargado, estaríamos ante lo que se denomina un CEO —un director general— y sería excelente. Si fuera el propietario, entonces encarna al emprendedor paradigmático, el que hoy tenemos en mente en este congreso.

¿Saben ellos contabilidad por partida doble? Seguramente no, y quizá ni siquiera la necesiten. Pero dicho esto, cometeríamos un error gravísimo si dejáramos la contabilidad en manos del asesor, entendido como "quien lleva los papeles". Quien lleva los papeles no es responsable de nuestros números.

Pensemos en los impuestos. El primer consejo de educación financiera que damos tanto a jóvenes como a adultos es siempre el mismo: hay que leer lo que se firma, entenderlo y, si no se comprende, preguntar. No se puede dejar una empresa en manos de quien "lleva los papeles". En asuntos fiscales, además, el responsable último es quien firma. Y me viene a la memoria un ejemplo reciente: figuras públicas como Manuel Aréa y Xavi Alonso han tenido problemas fiscales importantes, y se justifican diciendo: "Eso era mi asesor". Sin embargo, quienes se enfrentan a las consecuencias son ellos, no el asesor.

Además, el Impuesto sobre Sociedades no deja de ser la traslación de la contabilidad a un impreso fiscal. Sería ingenuo pensar que se puede engañar a Hacienda: Hacienda controla ingresos y gastos y, en el Impuesto sobre Sociedades, sería un uso temerario intentar ocultar ingresos.

¿A dónde va nuestra contabilidad, además de a Hacienda? Va, por ejemplo, a los bancos. Antes de concedernos financiación, los bancos estudian nuestra contabilidad. Y, si somos empresarios o emprendedores, todos sabemos lo incómodo que resulta ir a la oficina, recibir una pregunta del director y responder que no se entiende. Como mínimo, es poco presentable. Por eso conviene conocer los números y la contabilidad, incluso cuando el negocio va bien.

También los proveedores pueden examinar nuestra contabilidad antes de vendernos a plazo. Y, del mismo modo, nosotros deberíamos entender y estudiar la contabilidad de nuestros clientes cuando somos nosotros quienes vendemos a plazo. La contabilidad tiene múltiples usos, la emplean muchísimas instituciones, y resulta útil comprenderla.

Esto cobra aún más relevancia en situaciones dolorosas: financiaciones bancarias complejas, intervención judicial o concursos de acreedores. A menudo, el problema surge porque no se pueden atender pagos, y no se pueden atender pagos porque no se ha prestado atención a los números. Una empresa sostenible es, sencillamente, la que se mantiene en el tiempo.

Ahora bien, el término "sostenibilidad" puede prestarse a confusión. En finanzas y contabilidad, cuando hablamos de finanzas sostenibles nos referimos a los criterios ASG: medioambientales, sociales y de gobernanza. Todas las empresas deben tenerlos en cuenta. Sin embargo, como el concepto de sostenibilidad se utiliza a diario —en discursos, en anuncios—, aquí lo emplearé como una coletilla. Hoy no vamos a hablar de finanzas sostenibles, sino de finanzas tradicionales; no de información no financiera, sino de información financiera.

De lo que vamos a tratar, en realidad, todos hablamos cotidianamente. Comentamos ventas de grandes empresas, hablamos de costes y deudas, incluso en el fútbol, cuando discutimos sobre fichajes y deudas. Vamos a ordenar estos conceptos fundamentales apoyándonos en los dos estados financieros más importantes: la cuenta de resultados y el balance.

Empiezo por la cuenta de resultados. Es el documento en el que figuran los ingresos de la empresa, sus gastos y, como diferencia, el beneficio. Se espera que una empresa obtenga beneficios a medio y largo plazo. Si una empresa pierde dinero de manera continuada, está abocada a desaparecer y, cuando una empresa desaparece, también lo hacen los puestos de trabajo.

La primera línea de la cuenta de resultados se denomina "importe neto de la cifra de negocio". En términos ordinarios, son las ventas. Pero hay que precisar: si un supermercado vende su local porque se traslada a otro de enfrente, esa venta no forma parte de la cifra de negocio; es un ingreso extraordinario. Del mismo modo, si una empresa de fontanería vende sus furgonetas, eso no es venta de fontanería. Sin embargo, en un concesionario, la venta de un vehículo sí constituye cifra de negocio, porque vender vehículos es su actividad ordinaria. Por tanto, la cifra de negocio recoge las ventas tradicionales, normales y corrientes de lo que hace la empresa día a día.

En el fútbol, por ejemplo, los traspasos no son cifra de negocio: se consideran ingresos extraordinarios. La cifra de negocio de un club suele componerse, a grandes rasgos, de tres partidas: ingresos de estadio (abonos y entradas, match day), derechos de televisión e ingresos comerciales (patrocinios, publicidad y tiendas). Los traspasos van aparte: un club no se dedica a comprar y vender jugadores como si fueran mercancía.

La última línea de la cuenta de resultados es el resultado neto del ejercicio. Entre la primera y la última línea aparecen gastos y otros ingresos generados durante el año. Cuando hablamos de "ejercicio" hablamos, en general, de un año, aunque no siempre coincide con el año natural. Muchas empresas cierran el ejercicio el 28 de febrero tras las rebajas; en empresas agrícolas es habitual un ciclo que va

de septiembre a agosto; en el fútbol, el ejercicio suele ir del 1 de julio al 30 de junio, alineado con la temporada.

Si lo pensamos en términos personales, no es sostenible vivir permanentemente con gastos superiores a los ingresos: alguien debe poner la diferencia. De jóvenes, quizá lo haga la familia; más adelante, quizá acudamos a un préstamo o pidamos dinero prestado. En una empresa ocurre lo mismo: no puede sostenerse indefinidamente con pérdidas. Esta es la sostenibilidad en términos financieros. Lo cual no implica que los criterios ASG no tengan costes: como leí recientemente en redes, nadie dijo que "cambiar el clima" fuera barato ni fácil. Esos costes, en todo caso, se incorporan a la cuenta de resultados.

¿Cómo se agrupan los costes en la cuenta de resultados? Una empresa puede tener cientos o miles de conceptos, y para no perdernos en el exceso de información, se agrupan normalmente en cuatro grandes partidas: aprovisionamientos (compras o materias primas que se transforman y venden), costes de personal (sueldos, salarios, Seguridad Social, primas), otros gastos de explotación (luz, teléfono, agua, mantenimiento, viajes y todo lo que no sea compra ni personal) y amortizaciones, que desarrollaré más adelante. A partir de ahí, existen otras partidas menores.

Antes de continuar, conviene recordar dos ideas esenciales. La primera: cuando hablamos de ventas, el IVA no se incluye. Si una empresa vende por 100, el cliente paga 121, pero en la contabilidad de la empresa la venta será 100; el IVA se registra aparte como IVA repercutido. Con las compras sucede lo mismo: el IVA soportado se contabiliza por separado. La diferencia entre IVA repercutido y soportado se traduce en Hacienda a pagar o a devolver.

La segunda idea: vender no es lo mismo que cobrar; comprar no es lo mismo que pagar. Lo que afecta verdaderamente a la liquidez es el cobro y el pago. Y esto es crucial para entender los negocios, porque la principal causa de problemas empresariales —históricamente, hoy y en el futuro— es no cobrar a tiempo, no saber cobrar. Esa es una de las causas más frecuentes de concurso de acreedores: cuando uno quiere darse cuenta, falta dinero para atender pagos porque no se está cobrando adecuadamente.

Esto también explica el comportamiento de los bancos: un banco no puede permitirse prestar y no cobrar. Ese es su negocio. Además, trabajan con márgenes más reducidos que los de muchos negocios, de modo que la gestión del cobro es vital.

Al seguir bajando por la cuenta de resultados, distinguimos el resultado de explotación y el resultado financiero. Dentro del resultado de explotación aparece un concepto al que hay que prestar mucha atención: "otros resultados". Ahí se registran ingresos extraordinarios y, al analizar cuentas, conviene detectar si hay partidas no recurrentes que pueden distorsionar la lectura.

En una empresa no financiera, los ingresos financieros suelen ser pequeños: la mejor inversión del empresario suele ser su propia empresa, de modo que no tiene sentido mantener grandes cantidades en depósitos o fondos de inversión, salvo de forma transitoria. Lo que sí suelen tener todas las empresas son gastos financieros, porque la financiación es habitual: como casi todos nosotros con una hipoteca o un préstamo.

Aquí aparece otra idea fundamental: el gasto financiero son intereses y comisiones. La devolución del principal del préstamo no se considera gasto en la cuenta de resultados. El principal hay que devolverlo con el dinero que genera la empresa. Si observamos un recibo del préstamo, veremos claramente una parte correspondiente a intereses y otra al principal. En consecuencia, el beneficio antes de impuestos se reduce por los gastos financieros, y después se aplica el Impuesto sobre Sociedades. El resultado neto es el resultado después del Impuesto sobre Sociedades.

Y llegamos a un punto clave que se enseña desde el inicio en cualquier formación financiera: el beneficio no es igual que la caja. El beneficio está sujeto a estimaciones y valoraciones —por ejemplo, las amortizaciones—, mientras que la caja es un hecho tangible. Por eso puede haber empresas con pérdidas durante varios años que, sin embargo, siguen funcionando con normalidad: puede ser por

el efecto de las amortizaciones, porque no están pagando a proveedores con puntualidad o porque están obteniendo financiación bancaria. Y también puede suceder lo contrario: tener beneficio contable y no disponer de caja, principalmente porque no se está cobrando. No es necesario ser experto en contabilidad para comprender estas relaciones, pero sí conviene tenerlas bien asentadas.

Si lo comparo con el aprendizaje del inglés, todos solemos sentir que necesitamos saber un poco más: con finanzas ocurre algo similar. Siempre se puede aprender más, pero con estos conceptos es suficiente para sostener las ideas esenciales.

Dicho esto, conviene insistir en algo: hablar es fácil; lo importante de la contabilidad es medir. La utilidad —la misión— de la contabilidad es medir para poder tomar decisiones adecuadas. No basta con afirmar: "Esto es bueno", "esto es malo", "esto es caro" o "esto es barato". Hay que cuantificar: ¿cuánto de bueno?, ¿cuánto de caro? Me viene a la mente un anuncio que termina diciendo "con un elevadísimo porcentaje de carne". La pregunta relevante es: ¿cuánto? Si no se mide, la afirmación se queda vacía.

Paso al balance, el segundo gran documento financiero. El balance es la foto de la empresa en un momento dado, típicamente a 31 de diciembre: una instantánea al cierre del ejercicio. Como toda foto, muchas empresas intentan salir lo más "presentables" posible en esa fecha —o el 30 de junio si hablamos de clubes de fútbol—, y algunas incluso recurren a maquillaje contable para mostrar un balance más atractivo para quien entiende de contabilidad. Un empresario responsable debería observar esa foto de su empresa con frecuencia, no solo una vez al año.

El balance tiene dos caras, como una moneda: activo por un lado; pasivo y patrimonio neto por otro. La inversión —el activo— debe igualar a la financiación —pasivo más patrimonio neto—. Son dos caras de la misma realidad: qué tiene la empresa y cómo lo ha financiado.

En el activo están los bienes y derechos de la empresa. Se divide en activo no corriente (o fijo) y activo corriente (o circulante). El activo fijo es lo que la empresa necesita de forma estable para desarrollar su actividad: el edificio, la nave, el concesionario. El activo circulante es lo que rota con el día a día: existencias, deudores (clientes y otras cuentas a cobrar) y tesorería, que puede estar en caja, en el banco o en inversiones completamente líquidas que se consideren tesorería. Aquí distinguimos claramente bienes —como las existencias— y derechos —como los saldos de clientes—; y dentro de deudores pueden aparecer también partidas como Hacienda, entre otras.

Quiero detenerme un momento para ilustrar la importancia de medir con un ejemplo sencillo. Si vendo 120 al año, vendo 10 al mes. Si cobro cada dos meses —es decir, vendo a plazo y cobro a 60 días—, lo razonable es que mi saldo de clientes ronde dos meses de ventas: 20. Si miro el balance y veo 30 o 40 en clientes, algo no encaja: o no estoy cobrando en dos meses o alguien está pagando tarde. Y eso afecta directamente a la caja y puede generar problemas. Esta es la utilidad de medir.

Aquí se entiende también un principio de la contabilidad por partida doble: todo hecho económico se registra en dos lugares. Si vendo, el importe se refleja tanto en ingresos como en tesorería o en clientes; si compro, la salida de dinero se refleja junto con la deuda a proveedores o el aumento de existencias.

En el lado derecho del balance están el pasivo y el patrimonio neto. El pasivo son deudas. Y el patrimonio neto es, en esencia, la diferencia entre el activo y el pasivo; podemos asociarlo a una idea de solvencia. La solvencia se define de muchas formas, pero casi todas nos conducen a este mismo punto: qué parte de lo que tengo está realmente financiada por recursos propios.

Para entenderlo, trasladémoslo al balance personal. Si tengo una vivienda valorada en 100 y no tengo hipoteca, mi activo es 100 y mi patrimonio neto es 100. Si, en cambio, me compro una casa y el banco me financia el 80%, entonces tendré 100 en el activo, 80 de deuda y 20 de patrimonio neto: una solvencia del 20% (o 0,2 si lo expresamos como ratio). Si con el tiempo amortizo la mitad de la

hipoteca, mi solvencia sube al 60% y la deuda baja al 40%. Valgo más de lo que debo; soy más solvente que al principio y menos que cuando termine de pagar.

Cuando hablamos de deuda, hay que distinguir: no todas las deudas son iguales. No es lo mismo un impuesto a pagar el mes que viene —una deuda con Hacienda— que una deuda con proveedores, o una deuda bancaria. Y, aunque algunas deudas sean ineludibles, conviene recordar lo exigente que es obtener financiación bancaria. El banco analiza. Si somos personas físicas, nos pide impuestos y patrimonio; si somos empresa, estados financieros. A veces no concede el importe esperado, no ofrece el plazo necesario o endurece las condiciones, en función de nuestros parámetros.

Y aquí aparece otra idea básica: la deuda es el principal que se debe, no la suma de todas las cuotas futuras. Si pido 60.000 euros a 10 años, mi deuda inicial es 60.000, no el total de las cuotas sumadas. A medida que pago mes a mes, la deuda disminuye porque amortizo principal. Y, como la deuda baja, también disminuyen los gastos financieros. En un préstamo personal, la cuota suele mantenerse constante, pero su composición cambia: se paga cada vez más principal y menos intereses.

Conviene, entonces, extraer una conclusión importante: no todo lo que entra en una empresa es un ingreso que pasa por la cuenta de resultados, ni todo lo que sale es un gasto que pasa por la cuenta de resultados. Una inversión puede financiarse con beneficios retenidos, con amortizaciones, con el capital inicial, con ampliaciones de capital o con un préstamo bancario. Pero el dinero prestado por el banco no es un ingreso en la cuenta de resultados; y el gasto de inversión no es un coste del ejercicio. Contablemente, el banco entrega el dinero y la empresa lo transforma en inmovilizado: no pasa por el resultado anual.

Es cierto que la contabilidad puede complicarse: no todo lo que figura en el pasivo es deuda, porque existen provisiones; no todo lo que está en el activo fijo es material, porque puede haber activos inmateriales como concesiones administrativas. Pero, sin perder el foco, me quedo en un nivel básico —un "B1"—: suficiente para comprender los fundamentos sin entrar en un terreno avanzado.

Paso al informe de auditoría, un concepto que aparece con frecuencia en las noticias. Un informe de auditoría es el resultado del trabajo de expertos independientes que revisan la contabilidad de una empresa y concluyen si está bien hecha o no. Ahora bien, conviene ser realistas: si una empresa oculta información, lleva contabilidad paralela o actuaciones fuera de los registros oficiales, la auditoría no lo descubrirá si no se le muestra. La auditoría revisa lo que la empresa presenta como contabilidad oficial. Su conclusión se recoge en un documento de varios folios, pero suele arrancar con un párrafo de opinión que, en esencia, afirma que las cuentas anuales expresan la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera a una fecha determinada, y del resultado y los flujos de efectivo, conforme a los principios y criterios contables. La contabilidad, como disciplina, no se basa en verdades inmutables; se apoya en principios y criterios de valoración cuyo objetivo es representar esa imagen fiel.

Con esto cierro prácticamente la introducción, pero me quedan algunos conceptos.

Vuelvo a las amortizaciones. La amortización es un gasto que afecta al resultado de cada año, pero no implica una salida de dinero. El dinero se queda en la empresa para el futuro. Si invierto 50 y estimo una vida útil de 5 años, asigno un coste de 10 cada año: ese desgaste anual es lo que se refleja en la cuenta de resultados. Es, en cierto modo, una forma de ahorro interno que permite la continuidad del negocio. Si no existiera la amortización, el beneficio anual aparecería inflado; parte de ese beneficio iría a impuestos y, además, podría inducir a repartir o consumir caja como si fuera excedente libre, poniendo en riesgo la capacidad de renovar activos y mantener la actividad. Este apunte contable es, por tanto, un elemento esencial de la continuidad empresarial.

Otro término omnipresente en titulares es el EBITDA, beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Se obtiene trazando una línea en la cuenta de resultados justo antes de las amortizaciones. ¿Por qué se usa tanto? Primero, porque es sencillo y relativamente objetivo,

menos sujeto a interpretaciones. Segundo, porque es un primer indicador de generación de caja: recoge lo que entra y sale sin incluir amortizaciones. Pero también tiene limitaciones: un EBITDA positivo puede no ser suficiente si la empresa necesita invertir intensamente o si la carga de deuda es elevada. Si el EBITDA se consume en el pago al banco y ni siquiera basta para ello, existe un problema. Y una observación crítica: cuando una empresa comunica insistentemente el EBITDA, a veces es porque por debajo de esa línea tiene poco que mostrar; puede estar en pérdidas o no ser capaz de presentar beneficio neto.

Cuando hablamos de cuentas anuales, hablamos de balance, cuenta de resultados, memoria y estado de flujos de efectivo. No entraré en profundidad en el estado de flujos de efectivo, pero conviene recordar la diferencia: la contabilidad sigue el criterio de devengo, registrando ventas y compras cuando nace el derecho u obligación (por ejemplo, al emitir una factura); el criterio de caja atiende al movimiento real de efectivo. El estado de flujos de efectivo muestra esa caja y, a mi juicio, tiene un valor especial porque descompone la generación de efectivo en flujos de explotación, de inversión y de financiación.

Para profundizar en el conocimiento de una empresa, sin embargo, hay que leer la memoria. Es ahí donde se explican las partidas del balance. Se puede opinar sin leerla, pero para hablar con propiedad y estudiar una empresa, resulta conveniente hacerlo.

Entro ahora en la rentabilidad. Rentabilidad es lo que gana una inversión; en un banco, es el tipo de interés que se recibe. Y aquí hago una advertencia: cuando contratamos una imposición a plazo pensamos en lo que vamos a recibir, pero a veces olvidamos que también se puede perder dinero. La rentabilidad se mide en porcentaje y suele expresarse en términos anuales. En Excel existe una función conocida como TIR, tasa interna de rendimiento, que captura esta idea.

Quiero ilustrarlo con un ejemplo: si invierto 100 con un horizonte temporal de 10 años y recibo 8 cada año, esa inversión puede ser engañosa si al final no recupero los 100. Ocho por diez son 80; en ese caso, la rentabilidad sería negativa. Para que la rentabilidad sea del 8%, además de los cobros intermedios debo recuperar el capital invertido al final.

Los fondos de inversión ofrecen otro matiz: pueden invertir 100 y generar cobros irregulares —por ejemplo, 10 el primer año, 12 el segundo, 5 el tercero porque se requieren inversiones—. A diez años la inversión puede ser positiva, pero si evaluamos en el año cinco puede parecer que se está perdiendo mucho dinero. De ahí la necesidad de tener claro el horizonte temporal: en los primeros años una inversión puede arrojar pérdidas significativas antes de consolidar su rendimiento en el largo plazo.

Por último, es importante entender que la cuenta de resultados y el balance no son documentos independientes. La cifra de clientes depende de las ventas; la tesorería también; los gastos financieros dependen de la deuda; y las partidas de proveedores se relacionan con las compras. Si al resultado neto le sumo las amortizaciones, llego al concepto de cash flow o fondo generado: la caja que genera la empresa, que permite reducir deuda bancaria, invertir o mantener liquidez.

La contabilidad no sirve únicamente para medir el pasado. Su otra gran utilidad es mirar al futuro: entender los números para poder anticipar y tomar decisiones. Un ejemplo claro es el límite de coste de plantilla deportiva, lo que suele llamarse "límite salarial" en el fútbol. Al inicio de la temporada se estiman ingresos, se descuentan los gastos de estructura y la diferencia marca lo que puede destinarse a la plantilla. Y, lo relevante para lo que hoy tratamos, es que en ese coste de plantilla se incluyen amortizaciones: el coste del futbolista no es solo lo que se paga, sino también la amortización de lo desembolsado en su fichaje. Con esto se entiende por qué se incorporan amortizaciones: porque hacen posible la sostenibilidad, tanto de una empresa como de un club de fútbol.

Y prácticamente hasta aquí. Para quienes no estén familiarizados con la contabilidad, todos llevamos, de algún modo, una contabilidad personal; espero que esto haya sido útil. Para quienes sean expertos, les pido comprensión: mi público no era técnico, y he intentado empezar desde cero.

Si tuviera que cerrar con una idea: si un emprendedor joven tiene una idea, constancia, algo de suerte —porque también es necesaria— y, además, conoce sus números, probablemente tendrá éxito en su negocio.