

# El secreto para interpretar balances de un vistazo

La ventaja competitiva de saber descifrar las cuentas

Joaquín Puerta



Libros de Cabecera

# El secreto para interpretar balances de un vistazo

Joaquín Puerta

¿Quieres conocer el secreto de los grandes expertos para mirar los balances de una empresa y, de un solo vistazo, hacer un diagnóstico acertado de su situación? ¿Tienes idea de todo lo que podrías conseguir siendo capaz de hacerlo?

El libro que tienes en tus manos presenta el método para interpretar rápidamente las cuentas de una pyme. El texto avanza desvelando casos de personas que diariamente se dejan la piel para sacar su negocio adelante. Verás cómo sus historias no pasan en vano, dejan huellas y quedan marcadas en los balances de sus empresas, sólo hay que aprender a leerlas.

Estás a punto de descubrir uno de los secretos mejor guardados de los expertos en finanzas. No esperes un solo minuto más y comienza a impresionar a tu jefe, a convencer a tu socios o al banco, a medir los riesgos de la empresa o a destapar las trampas del beneficio y, todo ello, ¡de un solo vistazo!

**«Por fin he logrado entender algo que me resultaba muy complicado y ¡vaya si lo he logrado!, ahora tengo la confianza necesaria para tomar decisiones con un criterio claro».**

**Inmaculada Sánchez-Ballesteros**, Consejera delegada de Hotel Bahía de Vigo, S.A.

**«Nunca pude imaginar que los balances pudieran hablar. Sólo hay que aprender a escucharlos y te contarán historias increíblemente útiles para ayudarte en el día a día de tu empresa».**

**Iván Gómez Rodríguez**, arquitecto técnico, Director General de SABIMAD, Proyectos y Obras, S.L.

**Libros de Cabecera**

[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)

IBIC: KF  
ISBN: 978-84-941066-2-0



# **El secreto para interpretar balances de un vistazo**

La ventaja competitiva de saber  
descifrar las cuentas

Joaquín Puerta Gómez

**Libros de Cabecera**

[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)

Barcelona - Madrid - New York

1ª edición: mayo 2013

© 2013 Joaquín Puerta Gómez

© 2013 Libros de Cabecera S.L.  
Rambla de Catalunya, 53, ático  
08007 Barcelona (España)  
[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Diseño de la colección: Erola Boix  
Editor: Virtuts Angulo y Carmelo Canales  
Cubierta: Barreras&Creixell  
Maquetación: Barreras&Creixell

ISBN papel: 978-84-941066-2-0  
ISBN e-book: 978-84-941066-3-7  
IBIC: KF  
Depósito Legal: B-7050-2013

Impreso por Publídisa  
Impreso en España - *Printed in Spain*

A Maite,  
tu voluntad y entrega me sirven de guía

# Índice

<b>Presentación</b>	9
<b>Parte I: Qué es lo que realmente quiero saber</b>	
1. Las cuentas de la empresa	17
2. Lo que tengo y lo que debo	27
3. Lo que gano o lo que pierdo	37
4. La fuerza de lo sencillo	47
5. Las siete claves	59
<b>Parte II: Las siete claves del secreto</b>	
6. Clave 1: Cómo es la empresa y qué buscamos	65
7. Clave 2: La cascada de resultados	75
8. Clave 3: La calidad del crecimiento	85
9. Clave 4: Por lo que tiene la conocerás	93
10. Clave 5: ¿Comprarías la empresa?	101
11. Clave 6: ¿Le prestarías más dinero a esa empresa?	111
12. Clave 7: ¿Devolverá lo que debe?	121
<b>Parte III: El método para hacerlo rápido</b>	
13. El procedimiento	135
14. El secreto para hacerlo de un vistazo	161
15. Los siete problemas más habituales	167
16. Ahora te toca a ti	179
17. Convierte esta habilidad en tu ventaja competitiva	193
<b>Anexo</b>	
Soluciones al caso Drexter	207

# Presentación

¿Has visto alguna vez cómo los grandes expertos miran un balance y en un momento detectan los problemas y debilidades de la empresa y son capaces de hacer recomendaciones acertadas para salvar o mejorar la gestión?

¿No te ha maravillado ver la facilidad con la que lo hacen? ¿Eres consciente de lo que podrías conseguir teniendo esa misma habilidad? La capacidad de interpretar las cuentas de una empresa es algo que se desarrolla. Simplemente, hay que conocer las claves y el *secreto*, dominar la técnica y ponerla en práctica. La buena noticia es que desarrollar esa capacidad es mucho más sencillo de lo que puedas pensar.

Lo que tienes en tus manos es un método para interpretar las cuentas de una PYME (acrónimo que usan las pequeñas y medianas empresas) de un solo vistazo y todo ello de una forma fácil, rápida y entretenida. Lo haremos a través de ejemplos, de historias reales de gente como tú y como yo que un día montaron un negocio con la mayor de sus ilusiones y le pusieron todo su esfuerzo; que cada día tomaban decisiones, unas sencillas y otras complicadas, unas utilizando conocimientos avanzados y todas usando el sentido común. Que aciertan y se equivocan y que su mayor virtud es la perseverancia, el ser capaz de levantarse tras cada tropiezo.

Lo que vas a descubrir en este libro es una manera práctica y diferente de examinar los números que describen el estado económico y financiero de cada empresa y aprenderás a encontrar en sus balances la historia de las personas que las hicieron funcionar dejando su huella y especial personalidad en cada una de ellas.

Olvídate de aburridas horas de estudio, de no entender nada frente a un manual y de engorrosas fórmulas matemáticas.

Olvídate de extensos textos y largos cursos; conocer la técnica para interpretar las cuentas de una pyme de una forma rápida y acertada es mucho más fácil de lo que parece.

## **Cómo está estructurado el libro**

En la primera parte del libro veremos qué es lo que pretendo cuando estoy delante de los balances de una empresa. Es de vital importancia saber a qué nos enfrentamos y qué objetivos tenemos.

Para ello, definiremos lo que nos vamos encontrar, qué contiene un balance y una cuenta de resultados, cuáles son sus partes y cómo se estructuran. Aprenderemos a entendernos con un mismo lenguaje. Precisaremos con palabras sencillas todos los conceptos que encierran y que, a priori, parecen sólo accesibles a experimentados economistas; te darás cuenta que también están a tu alcance.

Comenzaremos de la mano de Olga y Mariano, una pareja de novios que decide emprender un negocio, pero que no encuentran apoyo financiero y proponen a Froilo ser su socio; con ellos verás como los puntos de vista de unos y otros pueden ser diferentes.

Definiremos también, en esta primera parte, qué es lo que queremos saber, qué buscamos exactamente en las cuentas de una empresa y descartaremos cualquier información que nos desvíe de nuestro objetivo. Aprenderás cómo las cosas sencillas son más eficaces; que para poder ver las cosas claras no hacen falta extensos informes o complicados análisis y, como en el caso de José Carnicer, a veces la mejor rentabilidad está, simplemente, en dos cervezas.

En la segunda parte del libro entraremos en profundidad a desgranar las siete claves del *secreto*, conoceremos cómo cada

una de ellas nos va a ayudar a sacar conclusiones y lo explicaremos de una forma llana, con un lenguaje claro y coloquial, acompañados siempre por personas apasionantes y apasionadas, planteando cuestiones curiosas y sorprendentes que nos ayudarán a comprender la importancia y aplicación de las claves.

Iremos al banco con el audaz Martín en su periplo para buscar financiación para informatizar un hospital y agilizar el servicio sanitario de miles de personas. Como en todas las historias, conocerás a un villano: el primo Bernardo, que con su sonrisa embaucadora hace y deshace a su antojo en la empresa familiar, hasta que una buena lectura de las cuentas permite acabar con el engaño.

Conocerás también a Lorenzo y verás cómo se le torcieron las cosas sin darse cuenta y fue capaz de sobreponerse a la incertidumbre, estudiando cómo afectarían sus decisiones a los números.

También acompañaremos a Alfonso en su viaje al trópico tras el ritmo de las caderas de Rossita, una vez que fue capaz de vender su negocio en buenas condiciones. Quedarás hechizado por la fortaleza de Vanesa que, cuando otros hubieran arrojado la toalla, rebuscó en su tocador para encontrar los apoyos que necesitaba y enderezar la situación. Viviremos también un día con Manolo y veremos cómo su profesionalidad y experiencia le permitió descubrir en Hristo a un tipo que merecía la confianza de una entidad financiera.

En la tercera y última parte del libro aplicaremos un sencillo método y te desvelaré el secreto para interpretar los balances de una pyme de un vistazo. Verás como en poco tiempo, y con algo de práctica, serás capaz de mirar las cuentas y hacer un diagnóstico rápido y certero de la situación de la empresa; como si fueras un experimentado analista. Ello te permitirá ver a través de los números las historias que explican el origen y las consecuencias de las decisiones tomadas: unas veces acertadas, otras ne-

fastas. En ocasiones podrás intuir, o constatar, la personalidad de quienes dirigen las empresas. Las cuentas muchas veces nos permiten descubrir secretos que nadie nos quiere contar.

Conoceremos también los siete problemas más habituales que se pueden encontrar en las cuentas de las empresas y cuáles son las medidas a poner en marcha para paliarlos. Te pediré que me eches una mano para ayudar a mi amigo Estanis, que tiene diferencias con su socio Emilio. De las decisiones que tomen dependerá el futuro de su empresa y, posiblemente, el de su amistad.

Para terminar, no se me puede olvidar presentarte a Nuria Vera, un personaje central en el libro, que vertebrata un buen número de las historias que en él aparecen. Una mujer comprometida y decidida que cada día trabaja con la ilusión de contribuir a una sociedad más justa, una sociedad en la que se valore el esfuerzo, que haga brillar a los héroes anónimos que arriesgan su pellejo y su dinero para crear empleo y riqueza para todos.

## **A quién va dirigido este libro**

¿Imaginas todo lo que podrías conseguir adquiriendo esta habilidad? Mucho más allá de empresarios, banqueros y contables, interpretar balances resulta muy útil a profesionales que, aparentemente, no tienen nada que ver con estos temas.

A lo largo del libro podrás encontrar muchas ideas y aplicaciones prácticas del análisis de balances. Verás como a César, director comercial de una empresa tecnológica, le ha valido para convertirse en pieza clave de su compañía al anticipar mejor las oportunidades de negocio gracias al análisis de balances. A Luis, abogado, estudiar las cuentas de las empresas antes de iniciar una acción judicial le sirve para ajustar las cantidades demandadas; a Beatriz, por otro lado, esa habilidad le fue de gran utilidad para encontrar un buen trabajo como administrativa contable.

Al final del libro te detallaré cómo estas y otras personas hicieron de esta habilidad su ventaja competitiva. En definitiva, se trata de desarrollar un talento que nos convertirá en unos profesionales que marcaremos la diferencia y contribuiremos a aportar valor a la sociedad.

## **Los beneficios del secreto**

Ante ti tienes *El secreto para interpretar balances de un vistazo*; pero, sobre todo, en tu mano tienes la oportunidad de desarrollar una habilidad que hasta ahora sólo tenían los expertos, una capacidad desarrollada tras largas y tediosas horas de estudio y que ahora está a tu alcance adquirirla de una forma sencilla, rápida y asequible.

¿Comenzamos?

## El autor



**Joaquín Puerta** (Madrid 1969), como socio fundador de TAIMAR Consultoría Fiscal y Financiera, ha acompañado a numerosos emprendedores en la gestación y crecimiento de sus proyectos empresariales, con la satisfacción de que casi todos siguen en pie y algunos se han convertido en gran empresa. Licenciado en Marketing y Gestión de Empresas y Máster en Dirección Economicofinanciera por el CEF, compagina su actividad profesional como asesor de empresas con la docencia, impartiendo clases en los programas Máster de IDE-CESEM de Madrid, Burgos (ITCL) y Navarra (Cámara de Comercio).

Su blog es: [www.joaquinpuerta.com](http://www.joaquinpuerta.com)

**Hasta aquí la versión gratuita  
de este libro.**

**Si quieres seguir leyendo,  
puedes comprar el libro entero en:  
[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)**

**Gracias**

## **Libros de Cabecera**

Libros de empresa y economía

Libros de Cabecera es un proyecto editorial que pretende hacer llegar a empresarios, directivos y profesionales de la gestión de empresas, contenidos prácticos e innovadores, que les sean de utilidad en el desarrollo de su negocio y de sus tareas profesionales.