

MINI-GUÍA EXPRESS PARA “DESCIFRAR” LOS ESTADOS FINANCIEROS


Para inversores curiosos que empiezan a mirar números...
sin quedarse dormidos en el intento.

EL MAPA EN 3 PASOS

- 1. Balance Sheet (Balance General) – qué tiene y debe la empresa hoy.
- 2. Income Statement (Cuenta de Resultados) – qué gana o pierde cada año/trimestre.
- 3. Ratios Clave – atajos para medir rentabilidad, salud y valoración sin leerte 200 páginas.

P.D. El Cash Flow Statement también importa, pero este cheat se centra en los tres básicos de arriba para no saturar).

BALANCE SHEET → “QUÉ TENGO vs. QUÉ DEBO”

Línea	Traducción rápida	A tener en cuenta	Red Flag 
Total Assets	Todo lo que poseo	¿Crecen de forma sana o van inflados por deuda?	Picos repentinos sin ventas que lo respalden
Total Liabilities	Lo que debo	Comprobable plazo (corto vs. largo)	Deuda corto >1.5× efectivo
Shareholders' Equity	Lo que queda para ti	Equity = Assets – Liabilities	Equity negativa o estancada

💡 Mini-fórmula flash:

Current Ratio = Current Assets / Current Liabilities → mide la capacidad de cubrir deudas de corto plazo con activos de corto plazo.

¿El resultado?

>1,5 = cómodo; <1 = posibles apuros de caja

INCOME STATEMENT → “¿CUÁNTO ENTRA Y QUÉ QUEDA?”

Línea	Qué es	Buenas señales	Ojo con
Revenue (Ventas)	Facturación bruta	Crece >10 % anual y estable	“Saltos” sin explicación
Gross Profit	Ventas – Coste directo	Margen Bruto > 40 %	Margen cayendo pese a más ventas
Operating Income (EBIT)	Ganancia de la operación	Margen Operativo >15 % si no es negocio maduro	EBIT plano con gastos ↑
Net Income	Lo que queda neto	>10 % sobre ventas	Beneficios volátiles o negativos

💡 Fórmulas a tener en cuenta:


Margen Bruto = Gross Profit / Revenue

→ Mide cuánto te queda de cada euro vendido tras pagar el coste directo del producto o servicio.

Bueno: >40 % en negocios de valor añadido (software, marcas fuertes).

Regular: 20 %-40 % (competencia alta o costes elevados).


Malo: <20 % (posible debilidad de precios o control de costes).

Continúa 

Margen Operativo = EBIT / Revenue
→ Evalúa la eficiencia operativa sin contar intereses e impuestos.
Bueno: >15 % en sectores maduros, >20 % en software o lujo.
Regular: 8 %-15 %.
Malo: <8 % (puede ser por gastos fijos altos o poca escala).

Margen Neto = Net Income / Revenue
→ Lo que realmente llega a beneficio final después de todos los gastos.
Bueno: >10 % en la mayoría de sectores, >20 % en software o lujo.
Regular: 5 %-10 %.
Malo: <5 % (puede indicar problemas de costes, deuda o impuestos).

RATIOS QUE TODO PRINCIPIANTE DEBERÍA TATUARSE

Ratio	Traducción rápida	Fórmula Pocket	Buena señal
P/E	Precio vs. Beneficio	Precio / EPS	10–25 en empresas sólidas; >40 = “carito”
ROE	Rentabilidad del equity	Net Income / Equity	>15 % sostenido es top
ROA	Rentabilidad de los activos	Net Income / Assets	>7 % indica eficiencia
ROIC	Rentabilidad sobre el capital invertido	$\text{EBIT} \times (1 - \text{Tasa de impuestos}) / (\text{Deuda} + \text{Equity})$	>10 % sostenido indica uso eficiente del capital
Debt-to-Equity	Apalancamiento	Total Debt / Equity	<1 es conservador
EPS Growth	Crecimiento por acción	$(\text{EPS}_n - \text{EPS}_{n-1}) / \text{EPS}_{n-1}$	>10 % anual al 

PREGUNTAS DE ORO PARA TU CHECKLIST

- ¿Entiendo de dónde vienen las ventas?
- ¿Los márgenes mejoran o se erosionan?
- ¿La deuda se está comiendo al flujo de caja?
- ¿La empresa reinvierte con ROE alto o solo reparte dividendos?
- ¿Cuánto estoy pagando por cada euro de beneficio (P/E) y tiene sentido comparado con el sector?
(Si contestas a las 5 sin sudar, vas por buen camino).

TRUCOS NINJA PARA CUANDO TENGAS 5’ EXTRA

- Comparación sectorial: mira ratios frente a 3 competidores directos.
- Tendencia a 5 años: una cifra aislada engaña; pon siempre los datos en línea temporal.
- Notas a pie de página: ahí es donde se esconden provisiones, litigios y ajustes contables.

MINI GLOSARIO EXPRESS

- EPS (Earnings Per Share): Beneficio por acción.
- EBITDA: Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (útil pero “maquillable”).
- CapEx: Inversión en activos fijos; alto CapEx puede lastrar caja hoy pero impulsar crecimiento mañana.