

Estado de Resultados

Profesor: Miguel Jiménez

Material de los cursos:

<https://migueljimenezg.github.io/cursos/>

Estado de Resultados

Presenta las ventas, los costos y gastos causados en un período en particular. El resultado final es la Utilidad Neta.

Es un resumen de los resultados de operación de un negocio relativo a un período de operaciones.

Es el resultado acumulado de un período de tiempo a diferencia del Balance General que es el estado actual.

Balance General: estático, trimestral o anual.

Estado de Resultados: acumulado, trimestre o anual.

$$\text{Ventas} - \text{Costos} - \text{Gastos} = \text{Utilidad Neta}$$

Se reportan las ventas acumuladas del período así no se hayan cobrado.

Se reportan los costos y gastos del período así no se hayan pagado.



El Estado de Resultados
no es un flujo de efectivo

Estado de Resultados

Ventas

- Costos de ventas
- Gastos de administración y venta
- Otros Gastos
- + Otros Ingresos
- + Ingresos Financieros
- Gastos Financieros
- Impuesto la renta
- = **Utilidad Neta**

Ventas:

Son los ingresos operacionales. Son los valores de bienes y servicios transferidos a partes externas a cambio de efectivo o de la promesa de una futura entrada de efectivo; se miden por las entradas de efectivo recibidas o esperadas.

Incluye las devoluciones y los descuentos.

Estado de Resultados

Ventas

- Costos de ventas
- Gastos de administración y venta
- Otros Gastos
- + Otros Ingresos
- + Ingresos Financieros
- Gastos Financieros
- Impuesto la renta
- = Utilidad Neta**

Costos de ventas:

Es un gasto directo con la operación, se llaman costos:

- Costo de la Mercancía Vendida (CMV): variables a las ventas
- Cualquier otro costo directo con la operación.

Comercial:

$CMV = \text{inventario inicial} + \text{compras} - \text{inventario final}$

Manufactura:

$CMV = \text{inventario inicial} + \text{compras y gastos de fabricación} - \text{inventario final}$

Inventario: materia prima + producto en proceso + producto terminado

Son los costos necesarios para la fabricación, tanto variables como fijos.

Servicios:

Costos directos del servicio.

Estado de Resultados

Ventas

- Costos de ventas
- Gastos de administración y venta
- Otros Gastos
- + Otros Ingresos
- + Ingresos Financieros
- Gastos Financieros
- Impuesto la renta
- = Utilidad Neta**

Ejemplos de costos de ventas:

- Materiales.
- Salarios.
- Seguros.
- Honorarios.
- Depreciación.
- Amortización.
- Mantenimiento y reparaciones.

Estado de Resultados

Ventas

- Costos de ventas
- Gastos de administración y venta
- Otros Gastos
- + Otros Ingresos
- + Ingresos Financieros
- Gastos Financieros
- Impuesto la renta
- = **Utilidad Neta**

Gastos de administración y venta:

Gastos ocasionados por las funciones de compras, ventas y administración del negocio.

- Gastos de administración.
- Gastos de venta.
- Gastos de distribución.

En resumen, son los Gastos Operativos (*Operating Expenses* – OPEX).

Generalmente, son gastos fijos, pero en ocasiones también suben cuando las ventas aumentan.

Estado de Resultados

Ventas

- Costos de ventas
- Gastos de administración y venta
- Otros Gastos
- + Otros Ingresos
- + Ingresos Financieros
- Gastos Financieros
- Impuesto la renta
- = **Utilidad Neta**

Otros Gastos:

Todas las partidas de gastos que no son generados por operaciones normales del negocio.

Otros Ingresos:

Son ocasionados por activos no operativos.

Ingresos Financieros:

Ingreso por renta, inversiones, intereses, comisiones, regalías, etc.

Gastos Financieros:

Gastos debido al uso de fondos externos (pasivo) para financiar los activos.

Son los intereses de las deudas.

Impuesto a la renta:

Ley 2010 de 2019: Ley de promoción para el crecimiento económico.



32% para 2020, 31% para 2021 y 30% a partir del 2022.

Estado de Resultados

Utilidades:

Ventas
– Costos de ventas

= Utilidad Bruta

– Gastos de administración y venta
– Otros Gastos
+ Otros Ingresos

= Utilidad Operacional

+ Ingresos Financieros
– Gastos Financieros

= Utilidad Antes de Impuestos (UAI)

– Impuesto la renta

= Utilidad Neta (UN)

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{ventas}} [\%]$$

Gastos

Estado de Resultados

Utilidades:

Ventas
– Costos de ventas

= Utilidad Bruta

– Gastos de administración y venta
– Otros Gastos
+ Otros Ingresos

= Utilidad Operacional

+ Ingresos Financieros
– Gastos Financieros

= Utilidad Antes de Impuestos (UAI)

– Impuesto la renta

= Utilidad Neta (UN)

Gastos

Utilidad Operacional:

- Utilidad antes de intereses e impuestos (UAI)
- Beneficio antes de intereses e impuestos (BAIT)
- Earnings before interest and taxes (EBIT)

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{EBIT}}{\text{ventas}} [\%]$$

El EBIT es el resultados que producen los Activos, independientemente la financiación.

El EBIT es una de las utilidades más importantes.

Estado de Resultados

Utilidades:

Ventas
– Costos de ventas

= Utilidad Bruta

– Gastos de administración y venta
– Otros Gastos
+ Otros Ingresos

= Utilidad Operacional

+ Ingresos Financieros
– Gastos Financieros

= Utilidad Antes de Impuestos (UAI)

– Impuesto la renta

= Utilidad Neta (UN)

Gastos

Utilidad Antes de Impuestos (UAI):

- Beneficio antes de impuestos (BAT)
- Earnings before taxes (EBT)

$EBITDA = EBIT + \text{Depreciaciones y Amortizaciones}$

EBITDA: Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization

Estado de Resultados

Qué no es el Estado de Resultados:

La Utilidad Neta no es un flujo de efectivo. No es el efectivo de la empresa.

No muestra los cobros y los pagos, muestra ingresos y gastos.

No muestra el capital de trabajo.

El desgaste del AF está representado por las Depreciaciones y Amortizaciones que generalmente el valor de renovación es mayor que la acumulación de estas cuentas.

Muestra los intereses de las deudas, pero no los abonos a capital.

Por tanto, antes de repartir la Utilidad Neta en dividendos considerar los aspectos que no muestra el Estado de Resultados y además, los dividendos se pagan con el efectivo.

Análisis del Estado de Resultados

Siempre enfocarse en las cuentas con los valores más altos.

Ventas:

Da una idea del tamaño del negocio.

Ver la evolución de las ventas, ideal es crecimiento de ventas. Recordar que este crecimiento podría necesitar más financiación.

Margen bruto:

Compararlo con el la industria: margen alto puede indicar que no hay muchos competidores, margen bajo, lo contrario.

Ver la evolución del margen para determinar si los precios bajaron, subieron los costos, o ambos.

Margen operacional:

Comparación con la industria.

Ver evolución si aumenta o disminuye el margen.

Análisis del Estado de Resultados

Otras cuentas grandes:

Revisar si existen otras cuentas grandes como Depreciaciones, Amortizaciones, gasto financiero o impuestos.

Ver la evolución del gasto financiero.

Riesgo operativo:

Analizar la sensibilidad del EBIT frente a una disminución en ventas, aumento de costos y aumento de gastos.

Riesgo financiero:

Qué tan grande son los intereses comparados con el EBIT.

Se analiza si la sensibilidad de la Utilidad Neta frente a una disminución de las ventas y aumento de los intereses.

Cuánto deberían bajar los márgenes para desaparecer la Utilidad Neta ($\text{Utilidad Neta} = 0$). Si los márgenes bajan, la pérdida se obtendría por los intereses.