

## **Fundamentos de negocio**

### **Contabilidad > ¿Ganas o pierdes? Estado de Resultados**



#### **Presentación**

En los últimos años se han llevado a cabo cambios muy importantes en los medios de comunicación, que nos permiten conocer rápidamente las situaciones políticas, económicas y sociales del mundo.

De igual forma, es necesario comprender la situación en la que se encuentran los negocios, ya que sólo de esa manera es posible adoptar medidas encaminadas a lograr los objetivos planteados. Ello, se logra a través de la Contabilidad Financiera porque es el lenguaje de los negocios.

La forma como las empresas realizan sus operaciones diarias, la producción y/o venta de su producto, la naturaleza del mismo, su organización, las políticas y medidas adoptadas, etc., se reflejan en la información financiera del negocio, esta información en el lenguaje de los negocios se conoce a través de los Estados Financieros.

#### **Introducción**

El Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados, tiene por objeto determinar las utilidades o pérdidas obtenidas por un comerciante en el transcurso de un ejercicio contable.

Es muy importante que tú, como empresario, sepas cómo se comportan los ingresos, costos y gastos de tu negocio, para que obtengas el mayor beneficio.

#### **¿Cuánto ha ganado mi negocio?**

El segundo Estado Financiero es el estado de resultados. Este se considera como complemento al Balance General, ya que en el Balance se indica en forma global el resultado obtenido (utilidad o pérdida), y éste forma parte del Capital Contable o patrimonio.

En el Estado de Resultados se analizan en detalle las partidas que dieron origen a los ingresos, costos y gastos del negocio durante cierto tiempo (Periodo contable).

Por ingreso se entiende todo movimiento de valores que produce una utilidad y que, por lo tanto, aumenta tu capital.

Para conocer el importe de lo que se ganó o perdió en la operación del negocio, es necesario determinar lo que costaron las mercancías vendidas o los servicios prestados. Los costos son aquellos pagos efectuados en la compra de bienes, mercancías y servicios que sirven para su venta posterior, por ejemplo, costo de ventas, costo de producción.

Los gastos necesarios para operar el negocio, es decir, aquellos sin los cuales no puedes realizar normalmente tus actividades, se conocen como gastos operativos, por ejemplo, los gastos de administración (pago de sueldo al contador, secretaria, teléfono, luz, etc.), gastos de venta (pago de publicidad, sueldo o comisiones a vendedores, desgaste de la camioneta que reparte el producto, etcétera).

#### **Clasificación de los ingresos**

Ingresos normales operativos son las ventas asociadas a la actividad propia del negocio, por ejemplo, en el caso de una zapatería, su ingreso normal corresponde al monto de las ventas de calzado. En el rubro de ventas se deben registrar las ventas al contado y las ventas a crédito.

## Fundamentos de negocio

### Contabilidad > ¿Ganas o pierdes? Estado de Resultados



Se entiende por ventas al contado aquellas operaciones que nos pagan de inmediato en efectivo; por ventas a crédito aquellas operaciones que van a ser liquidadas después y se reconoce la cuenta por cobrar (clientes o documentos por cobrar). Hay algunas operaciones que se apartan de la operación normal de compra y venta de mercancía. Estas operaciones muchas veces arrojan alguna utilidad o pérdida, cuyo resultado es necesario mostrar en el Estado de Resultados.

Ingresos extraordinarios es la ganancia que se obtiene de una operación esporádica realizada; por ejemplo, el ingreso por la venta de un activo fijo (coche) se reflejaría en la cuenta otros productos si es que ganamos al venderlo.

Rebajas y devoluciones sobre ventas. En esta cuenta vas a registrar el hecho de que tu negocio recibe una devolución de mercancías o el otorgamiento de un descuento por pronto pago o por ventas al mayoreo. Al resultado obtenido del total de ventas menos las rebajas y devoluciones, se le llama ventas netas o ingresos netos.

### Cuánto me cuesta el producto que vendo o el servicio que ofrezco

Los negocios manufactureros realizan funciones diferentes de las que desarrollan los negocios comerciales ya que el negocio manufacturero compra materia prima y la transforma para vender un producto terminado. El negocio comercial adquiere el producto y lo vende; por lo tanto, existen importantes diferencias entre los procedimientos contables, con relación al costo de ventas de los dos tipos de negocios.

En cualquier negocio industrial, el costo de ventas es el total del precio de compra de las materias primas y de los costos de transformación de los productos que se venden. La manufactura, por tanto, incluye en el costo de ventas el costo de la materia prima consumida, el costo de la mano de obra, así como otros gastos erogados en la manufactura de los artículos que se venden.

La diferencia entre la contabilización para obtener el costo de ventas en una empresa comercial y en una manufacturera surge en virtud de que un comercio generalmente carece de costos de producción y, por tanto, su costo de ventas es prácticamente el mismo que el precio pagado por el producto que se compra.

#### Negocio manufacturero

Costo de ventas se integra por:

- Costo de materias primas utilizadas.
- Mano de obra.
- Gastos indirectos de manufactura.

#### Negocio comercial

Costo de ventas se integra por:

- El costo de los productos vendidos a sus clientes.

Es necesario saber si en tu negocio (sea manufacturero o comercial) puedes controlar a detalle todas las unidades que compras.

Cuando en un negocio no se puede llevar el control por unidad, su costo de ventas se va a determinar por el Sistema pormenorizado, es decir:

Costo de ventas = Cuánto tengo + Cuánto compro - Lo que me quedó al inicio

En términos contables:

Costo de ventas = Invent. inicial + Compras netas — Invent. Final

## Fundamentos de negocio

### Contabilidad > ¿Ganas o pierdes? Estado de Resultados



En donde:

$$\text{Compras netas} = \text{Compras totales} + \text{Gastos sobre compras} - \text{Rebajas sobre compras} - \text{Devoluciones sobre compras}$$

#### **Inventario inicial**

Es la mercancía en existencia al cerrar el ejercicio anterior.

#### **Compras netas**

Es el resultado neto de todas las compras hechas, menos las rebajas y devoluciones hechas a proveedores.

#### **Gastos sobre compras**

Son los gastos de transporte (fletes o acarreos), propinas, etc., efectuados desde el momento de la compra hasta el momento de tener la mercancía disponible en el almacén.

#### **Inventario final**

Se debe obtener mediante un recuento físico; contando, pesando o midiendo la mercancía en existencia y listándola a su precio de costo.

### **B) Principales renglones. Empresas manufactureras**

El costo de transformación, también conocido como costo de producción, está integrado por todas aquellas operaciones efectuadas desde la adquisición de la materia prima, pasando por su transformación, hasta llegar a ser artículo terminado. Existen tres elementos básicos que componen este costo:

- Materia prima
- Mano de obra
- Gastos indirectos

Determinar el costo de ventas por diferencia es muy fácil; sin embargo, este sistema no se puede aplicar a todas las empresas, pues depende del producto que se venda.

Por ejemplo, si una empresa que se dedica a vender radios maneja distintos modelos, cada modelo va a costar diferente, por lo que, es necesario controlar cada modelo y, a su vez, el número de unidades y su costo unitario. El Sistema de inventarios perpetuos te permite llevar este control unitario.

#### **Inventarios perpetuos**

Este sistema consiste en registrar directamente el costo de venta de cada operación abonando el mismo importe en la cuenta de almacén.

Para determinar el costo de ventas, podemos utilizar un auxiliar denominado "tarjeta de almacén" en donde deberán registrarse todos los movimientos de entradas y salidas de productos al almacén. A continuación, se muestra un formato de tarjeta de almacén:



Métodos de valuación de inventarios por el procedimiento de inventarios perpetuos.

Existen tres métodos diferentes para la valuación de Inventarios por el procedimiento de inventarios perpetuos.

1. PEPS (Primeras entradas, primeras salidas).
2. UEPS (Últimas entradas, primeras salidas).
3. Promedios.

### **1. PEPS**

Como su nombre lo indica, para efectos de valuación de inventarios, se considera que el costo que se asigna a las primeras unidades que salen del almacén, será el costo de las primeras unidades que entraron al mismo.

Lo anterior no significa que físicamente los primeros artículos que entraron al almacén tengan que ser necesariamente los primeros artículos que salgan.

Este método da como resultado un inventario valuado a un costo más actual, ya que el inventario queda valuado a costos de las últimas unidades adquiridas. Sin embargo, el importe del costo de ventas no refleja el costo de reposición de los artículos por este método, ya que se tomó el costo de los primeros artículos.

### **2. UEPS**

Para efectos de valuación de los inventarios, se considera que el costo asignado a las últimas unidades que entran al almacén será el costo de las primeras unidades que sale al mismo.

Al igual que en el método PEPS, lo anterior no significa que físicamente los últimos artículos que entran al almacén sean los primeros que salgan del mismo.

El efecto que produce este método sobre los inventarios es que éstos quedan valuados a precios más antiguos, es decir, a precios de primeras entradas. El costo de ventas reflejado en el Estado de Resultados se acerca más al costo de reposición ya que se tomó el costo de las últimas entradas.

### **3. Promedios**

Este método consiste en valuar el inventario al costo promedio de todas las compras. Asimismo, el costo de ventas quedará valuado a costo promedio por unidad.

En el procedimiento de inventarios perpetuos, el costo de ventas depende del método utilizado ya que, manteniendo constantes los precios de compra y los precios de venta del producto, el costo de ventas varía con cada método.

Este sistema tiene las ventajas de que se pueden conocer las existencias en inventarios, el costo de ventas y, por ende, la utilidad bruta en el momento en que se desee. Asimismo, la existencia de la tarjeta de almacén ayuda a identificar claramente el número de unidades existentes y el costo unitario del artículo de que se trate.

## **Clasificación de gastos y principales renglones**



### **Gastos de venta**

Son aquellos gastos que están directamente relacionados con todas las operaciones necesarias para vender o distribuir la mercancía, o la venta de servicios, en su caso. Por ejemplo, comisiones y sueldos pagados a vendedores, publicidad, etcétera.

### **Gastos de administración**

Son los gastos propios y normales que se realizan por el área administrativa para la dirección y administración general de la compañía. Por ejemplo, sueldos de los administradores, gerentes, etc., que no estén directamente relacionados con las ventas, luz, teléfono, renta de oficinas, papelería para el negocio, etcétera.

### **Gastos financieros**

Se entiende por gastos financieros los intereses pagados por préstamos obtenidos, las diferencias en cambio por la compra y venta de divisas que hayan arrojado pérdidas, etcétera.

### **Otros gastos**

Representan la pérdida de una operación fuera de lo común en el negocio, por ejemplo, las pérdidas en ventas de Activo fijo.

Como notas principales a los rubros del Estado de Resultados, se encuentran:

La descripción de compromisos contraídos por compras de consideración que no hayan quedado extinguidos durante el ejercicio.

Una breve descripción de la política establecida de gastos, como lo son las depreciaciones y amortizaciones, es decir, el desgaste de tu inversión en activos fijos y diferidos.

Una breve descripción de la política establecida y método de costeo para la determinación del costo de ventas.

Comentarios sobre la situación fiscal de las empresas.

Recuerda que en el encabezado del Estado de Resultados se indica el periodo que comprende. Es decir, te mostrará los ingresos, costos y gastos acumulados durante todo el periodo.