

# Estado de Resultados

# Estado de resultados

Es el estado financiero que me muestra en detalle mis **ingresos, gastos y beneficio o pérdida** que me ha generado mi empresa en un período de tiempo

## ¿Para qué sirve hacer este ejercicio?

- Para saber si tengo **ganancias**

$$\text{Ingresos} > \text{Costos} = \text{Utilidades o}$$

- Para saber si puedo acumular ganancias
- Para saber que **puedo pagar los costos fijos**
- Para **tomar decisiones**
  - ¿Tengo que vender más?
  - ¿Tengo que subir el precio?
  - ¿Mis insumos están muy caros?

Ganancias



# Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS	Período de Tiempo (Mes)
Ingresos por Venta	+ \$
Costos de Insumos (variables)	- \$
Margen de contribución	= \$
Costos Fijos para mantener funcionando	- \$
Resultado del período	= \$

# Ingresos por Venta

Los **Ingresos por Venta** son los ingresos por todos los productos que vendí en un período determinado. Lo calculamos con la siguiente ecuación.

$$\text{Precio} \times \text{Cantidad Vendida} = \text{Ingresos por Venta}$$

# Costos Variables

Los **Costos Variables** son los que varían de acuerdo al volumen de producción.

# Costos Fijos

Los **Costos Fijos** son aquellos que **no** varían de acuerdo a la cantidad producida y vendida.

# Margen Total

El margen es lo que me queda al vender un producto, después de los costos variables. Es la diferencia entre los ingresos totales menos los costos variables totales que vendí en un período determinado. Hay dos formas de calcularlo



$$\text{Ingresos Totales} - \text{Costos Variables Totales} = \text{Margen Total}$$



$$\text{Margen Unitario} \times \text{Cantidad Vendida} = \text{Margen Total}$$

## Margen Total en %

$$\frac{\text{Margen del Negocio (\$)}}{\text{Ventas (\$)}} = \text{Margen del Negocio (\%)}$$

¿Para qué sirve conocer el margen en porcentaje de mi negocio?

- Para compararme con la industria y comparar mi margen en el tiempo
- Para calcular el punto de equilibrio
- Para tomar mejores decisiones

# Margen Unitario

El margen unitario es lo que me deja cada unidad que vendo

$$\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario} = \text{Margen Unitario}$$

## ¿Para qué sirve conocer el margen unitario?

- Para conocer que productos “me dejan más” y saber si alguno me está haciendo “perder plata”
- Para calcular el punto de equilibrio

## Margen Unitario en

%

$$\frac{\text{Margen unitario } \$}{\text{Precio}} = \text{Margen Unitario en \%}$$

OJO: No es lo mismo decir “le agrego un 30% del costo al producto” que “marginó un 30%”. El margen es respecto al **Precio**

# Estado de resultados



# Flujo de Caja

Mide la rentabilidad de la empresa y sus utilidades. **Contabiliza ingresos y gastos** que ha tenido la empresa en un período de tiempo, **independiente de si estos ingresos y gastos efectivamente fueron pagados o no.**



Mide la liquidez de la empresa, **lo que efectivamente ha entrado y salido de la caja.** Es decir, contabiliza los ingresos y gastos que fueron pagados efectivamente durante el período.



Te invitamos a revisar nuestros cursos en áreas de finanzas, legal, marketing y gestión y personas

## MALLA CURSOS



### GESTIÓN Y PERSONAS

¿Qué hace que a un emprendedor le vaya bien?  
Hábitos de un buen emprendedor

¿Cómo planifico el tiempo para una gestión eficiente?

¿Cómo armar un buen equipo de trabajo?  
reclutamiento y Selección

¿Cómo logro motivar y comprometer a mi equipo de trabajo?

Taller de negociación efectiva

### FINANZAS

¿Cómo manejar el presupuesto de mi caja?

La firme: ¿A quién y como pedir financiamiento?

¿Cuánto estoy ganando?

¿Cómo optimizo mis compras?

¡El balance ya está! ¿Qué dice de mi gestión?

### LEGAL

¿Cómo formalizo mi emprendimiento?

¿Cómo llenar documentos en contabilidad simplificada?

¿Cómo entender a mi contador?

De China a tu empresa: ¿Cómo hacer importaciones?

¿Cómo desarrollo un contrato con mis grandes clientes?

¿De qué me debo hacer cargo al contratar personal? Obligaciones y requisitos del empleador

### MARKETING

¿Cómo conocer a mis clientes y fidelizarlos?

Mkt Digital 1.0 / 2.0 / 3.0

¿Cómo darle personalidad a mi marca?

¿Cómo vender más... y pronto?

¿Cómo innovar en mi negocio... y no morir en el intento?

¿Cómo logro que mi emprendimiento funcione?  
Planificación estratégica

¿Cómo exhibir mis productos para vender más?

Contáctanos: ude@simondcirene.cl

Visita nuestra página web <http://ude.simondcirene.cl/>