

Módulo 7: Finanzas y administración

Lección 2: Cuenta de resultados



Índice

Introducción	3
¿Qué es la captación?	4
Cómo mejorar la captación de mi negocio fitness	4
KPI's clave de captación	6
Caso de éxito: cómo desarrollar e implementar una estrategia de captación rápida y eficaz	7
Bibliografía	9

Introducción

Después de este paseo por los entresijos financieros de un negocio fitness, llegamos a la última parada: la cuenta de resultados, que nos ayudará a determinar la rentabilidad de nuestro proyecto.

¿Seremos rentables? ¿Tendremos que cerrar? ¡Vamos a verlo!

Imagen de [Pexels](#)



¿Qué es la cuenta de resultados?

La cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias es un **estado financiero que nos muestra el resultado de la empresa en un período de tiempo determinado**. En este estado se encuentran todos los gastos e ingresos de ésta. Así pues, en el caso que los ingresos sean mayores que los gastos, tendremos un resultado positivo, es decir, obtendremos beneficio. Y en el caso que los gastos sean mayores que los ingresos, obtendremos un resultado negativo, es decir, una pérdida.

Así pues, este estado es de suma importancia porque nos permite observar los resultados de la empresa a lo largo del tiempo. Por lo tanto, al igual que decíamos que el balance era un documento estático, ya que, nos daba una visión en un momento concreto, la cuenta de resultados es un documento dinámico, porque nos da la visión durante un periodo de tiempo.

La fórmula del beneficio podríamos indicarla como:

$$\text{Beneficio} = \text{Ingresos} - \text{Gastos}$$

La cuenta de pérdidas y ganancias se encuentra enmarcada dentro de la contabilidad, la cual se rige por el Plan General Contable. Como hemos indicado antes, la cuenta de resultados se encuentra formada por ingresos y gastos, y el PGC los define como:

- Ingresos: "...incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios."
- Gastos: "...decrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos, o de reconocimiento o aumento del valor de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones, monetarias o no, a los socios o propietarios, en su condición de tales."

Así pues, la cuenta de resultados nos va a indicar si nuestro negocio fitness genera pérdidas o beneficios, y el motivo. Gracias a que, al encontrarse desglosada en diferentes grupos, podemos observar donde se encuentran los gastos más relevantes.

Este estado es de gran valor, porque nos muestra la marcha de nuestro negocio, y nos ayudará a tomar las decisiones necesarias para corregir las posibles desviaciones para aumentar o reducir determinados ingresos y gastos de la cuenta de resultados. De este modo, podemos cambiar nuestra estrategia para aumentar el valor de nuestra empresa.

Estructura de la cuenta de resultados

En el Plan General Contable podemos encontrar la estructura normalizada de la cuenta de resultados, pero para facilitar la explicación de ésta, vamos a usar un modelo analítico, el cual nos ayudará a entender mejor los diferentes tipos de resultados y la propia estructura de este estado contable. Por lo tanto, una cuenta de resultados analítica sería:

- Ingresos por ventas
- Coste de ventas (gastos variables)
- = Margen bruto sobre ventas
- Gastos de estructura (gastos fijos)
 - Sueldos y salarios
 - Seguros sociales
 - Arrendamientos
 - Suministros
 - Servicios de profesionales independientes
 - Seguros sociales
 - Publicidad y relaciones públicas
 - Seguros
 - Mantenimiento y reparaciones
 - Limpieza
 - Otros gastos
- = Resultado operativo (EBITDA)
- Amortizaciones y depreciaciones
- = Resultado de explotación o BAI (EBIT)
- + Ingresos financieros
- Gastos financieros
- = Resultado antes de impuestos o BAI (EBT)
- Impuesto de sociedades
- = Resultado neto

A continuación, explicaremos cada uno de los términos:

Ingresos por ventas. Son los ingresos correspondientes con las ventas y la prestación de servicios relacionadas con la explotación de nuestra actividad, y se reflejarán por su importe neto, es decir, una vez deducidos las devoluciones, descuentos y bonificaciones.

- **Coste de ventas (gastos variables).** Corresponde con los gastos directamente relacionados con nuestro proceso de ventas y comercialización. Y se conoce como gastos variables porque aumentarán o disminuirán proporcionalmente a los ingresos por ventas. Pueden incluir cualquier tipo de gasto, como salarios, pero, siempre y cuando estén directamente relacionados con la venta.

= **Margen bruto sobre ventas.** Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los gastos en los que hemos incurrido para realizar esas mismas ventas. El margen bruto debe ser lo suficientemente amplio como para recuperar el resto de los gastos de la empresa. Y nos indica el margen que nos deja el coste de vender.

- **Gastos de estructura (gastos fijos).** Corresponde con los gastos que no están directamente relacionados con nuestro proceso de ventas o comercialización, por lo que, son gastos fijos, es decir, vamos a incurrir en ellos independientemente del nivel de ventas. Son los gastos que se derivan de la propia estructura de la organización, a continuación, destacamos los más representativos.

- **Sueldos y salarios:** corresponde con los gastos derivados de los sueldos y salarios de la estructura de la empresa.
- **Seguros sociales:** incluirían los gastos por seguridad social de los sueldos y salarios anteriores.
- **Arrendamientos:** son los gastos derivados del arrendamiento operativo de bienes muebles o inmuebles de la empresa.
- **Suministros:** incluirían los gastos relacionados con los consumos energéticos o cualquier abastecimiento que no tenga la naturaleza de ser almacenado, como la electricidad o el agua.
- **Servicios de profesionales independientes:** son los gastos procedentes de los profesionales que prestan servicios a la empresa, como abogados, notarios, arquitectos, auditores, etc.
- **Publicidad y relaciones públicas:** son los gastos derivados de las campañas o procesos de marketing y publicidad.

- **Seguros:** corresponden con los gastos por las primas de seguros para la cobertura de determinados riesgos.
- **Mantenimiento y reparaciones:** corresponde con los gastos en los que se incurren para el mantenimiento y la reparación de los inmovilizados.
- **Limpieza:** son los gastos relacionados con la limpieza de las instalaciones o los equipos.
- **Otros gastos:** corresponde con el resto de los gastos no incluidos en las categorías anteriores. No obstante, como nos encontramos en una cuenta de pérdidas y ganancias analítica, podría incluir tantas categorías de gastos como queramos, ya que, este tipo de cuenta de resultados no tiene un fin normativo, sino de análisis.

= **Resultado operativo (EBITDA).** EBITDA viene del acrónimo inglés Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations. Es el resultado que obtenemos al restarle al margen bruto sobre ventas los gastos de estructura o fijos. Este resultado es muy importante, ya que, nos va a indicar cual es el resultado de la empresa, independientemente de la política de amortización o depreciación, de la estructura financiera y de la estructura fiscal. Por lo tanto, nos puede indicar, desde un punto de vista operativo, si nuestro negocio es rentable.

- **Amortizaciones y depreciaciones.** Gasto económico en el que incurre la empresa por la depreciación de los inmovilizados de la empresa (los podemos encontrar en el activo no corriente del balance), por motivo de su uso, de la obsolescencia o del propio paso del tiempo.

= **Resultado de explotación o BAI (EBIT).** También conocido como BAI (Beneficio Antes de Intereses e Impuestos) o EBIT del acrónimo inglés Earnings Before Interests and Taxes. Es el resultado que obtenemos cuando al resultado operativo le restamos las amortizaciones y las depreciaciones. Es decir, nos indica el resultado de la empresa, con independencia de su estructura financiera y fiscal. Por lo que, podríamos indicar, que es el resultado que genera la actividad económica de la empresa.

+ **Ingresos financieros.** Son los ingresos que provienen de instrumentos financieros de la empresa, como ingresos financieros por valores de deuda o por créditos financieros.

- **Gastos financieros.** Son los gastos que provienen de la financiación de la empresa, como los intereses de los préstamos.
- = **Resultado antes de impuestos o BAI (EBT).** También conocido como BAI (Beneficio Antes de Impuestos) o EBT del acrónimo inglés Earnings Before Taxes. Es el resultado que obtenemos cuando al resultado de explotación le restamos los ingresos y gastos financieros. Es decir, nos indica el resultado de la empresa, con independencia de su estructura fiscal, pero considerando su estructura financiera.
- **Impuesto de sociedades.** es el gasto correspondiente con el impuesto que grava la renta de las empresas, es decir, el impuesto sobre los beneficios generados.
- = **Resultado neto.** Es el resultado final después de haber tenido en cuenta todos los gastos e ingresos de la empresa, el cual puede ser positivo o negativo, generando beneficios o pérdidas. Un beneficio implicará un aumento del valor de la empresa y en consecuencia de sus accionistas. Y una pérdida implicará un menor valor.

Interpretación de la cuenta de resultados

Si no interpretamos bien los diferentes resultados de la cuenta de pérdidas y ganancias, podemos sacar conclusiones equivocadas. Por ejemplo, que el resultado neto de la empresa sea negativo, no significa que la empresa no sea rentable a nivel operativo. Dicho resultado neto negativo puede que provenga de una mala política de financiación, es decir, que tenga un resultado operativo positivo, pero que, por los altos gastos financieros, termine con un resultado neto negativo.

En este sentido, un **indicador que nos puede dar una buena aproximación de la rentabilidad operativa es el EBITDA**, ya que, evita los efectos de la política de amortizaciones y depreciaciones, además de la estructura financiera y fiscal, por lo que, se centra en el resultado puramente operativo.

De este modo, si una empresa tiene un resultado neto negativo, pero un EBITDA positivo, podrá descartar que el problema de dicho resultado negativo sea un problema operativo, pudiendo ser, por ejemplo, un problema financiero, el cual se podrá mejorar con una reestructuración de la deuda, entre otras opciones.

Bibliografía

Camacho, María del Mar (2010). Introducción a la contabilidad financiera. España. Pearson.

Ministerio de Hacienda y Economía (2008). España. Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. BOE. Recuperado de <https://www.boe.es/eli/es/rd/2007/11/16/1514/com>

Rosario Díaz, Juana (2005). Dirección financiera. España. Sistemas de Oficina Almería, S.A.

Soláa Tey, Magda (2009). Introducción a la contabilidad general. España. Mc Graw-Hill

Stephen A., Ross (2018). Finanzas corporativas. México. McGraw-Hill.

trainingym

Lección 3: Cuenta de resultados