

Material Imprimible

Curso Contabilidad para no especialistas

Módulo Estado de Resultados – Cuadro de Pérdidas y Ganancias

**Contenidos:**

- Ingresos por Ventas
- Estacionalidad
- Costos Variables y Costos Fijos
- Punto de Equilibrio en Unidades y Punto de Equilibrio Monetario
- EBITDA
- EBIT
- Libros Diario y Mayor: Asientos Contables, Información en Libro Mayor

## **Cuadro de resultados**

A este estado financiero se lo conoce también con otras denominaciones, como estado de rendimiento económico, estado de resultados o cuadro de pérdidas y ganancias. Cuando decimos que es uno de los más importantes para las expectativas de los propietarios, es porque en este documento se hallan presentes los datos correspondientes a todos los ingresos económicos generados por una compañía, sean estos productos de sus actividades ordinarias como también de cualquier otro tipo de actividad que haya sido generadora de ingresos.

Al igual que el estado financiero llamado balance, el estado de resultados debe aportar información consolidada que abarque en forma completa todo un ciclo de negocios, situación que, recordemos, en la práctica se transforma en un periodo fiscal de 365 días. Pero a diferencia del anterior, el estado de resultados suele presentarse con una apertura mayor, mostrando la misma información pero en forma mensualizada.

Uno de los motivos de esta apertura lo representa el hecho que, en general, los negocios no tienen ingresos estables en el transcurso del año, sino que están afectados por un factor de estacionalidad. Esto significa que los ingresos pueden variar de un mes a otro sin mayores causas que los afecten que las asociadas al efecto de la demanda de productos o servicios. Pensemos, por ejemplo, en el caso de la industria textil, que suele presentar grandes variaciones en sus niveles de venta de acuerdo a la temporada a la que se enfrente.

Controlar mes a mes los ingresos generados por un negocio permite a los gerentes evaluar el resultado de la gestión realizada por la compañía. Asimismo, es importante comparar con los objetivos trazados en la planificación previa y también equipararlo frente a un periodo similar del ejercicio anterior.

Es esencial que al reflejar los ingresos puedan identificarse en forma separada los provenientes de las distintas unidades de negocio, si es que las hubiere. Por ejemplo, si en nuestro emprendimiento de marroquinería ofreciéramos, además de bolsos, una línea de zapatos, podríamos separar los ingresos con subtotales que muestren lo generado por cada tipo de producto.

## **Costos variables y costos fijos**

A esta altura podemos percibir que no todo es ingresos en un negocio, por lo tanto, en este estado financiero también deben poder identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen a esos ingresos.

En primer lugar, hay que poder reconocer los costos y gastos que afectan directamente al proceso de producción, los que a su vez deben poder separarse en costos variables y costos fijos. A estos se lo denomina costos de producción o costos operacionales. La diferencia entre estos y el total de ingresos por ventas deriva en el llamado resultado bruto.

Los costos variables y costos fijos, tal como su nombre lo indica, referencian a las erogaciones que se realizan en función de su independencia o no de la variable ingresos por venta.

Los costos variables serán dependientes al nivel de ventas debido a que se incurrirá en mayores o menores gastos en función de la cantidad de productos vendidos. Por ejemplo, si una empresa genera mayores ingresos a raíz de mayores productos vendidos, necesariamente deberá aumentar la cantidad de productos comprados para satisfacer esa demanda.

Contrario a lo anterior, los costos fijos o costos de estructura no son dependientes del nivel de ingresos por ventas, ya que una empresa incurrirá en esos gastos sin importar las variaciones que se generen en sus ingresos. Como ejemplo, conseguiremos el pago del alquiler o renta de una planta productiva que se mantiene constante con el correr de los meses.

Es importante aclarar que cada empresa determinará dentro de su estructura de costos cuáles considerar como variables y cuáles como fijos, ya que es un atributo permeable a la consideración particular de cada tipo de negocio. Por ejemplo, una industria puede considerar a los salarios como de carga variable, mientras que otra puede considerarlos como de carga fija.

Esta determinación no es un dato para nada menor, dado que establecer los costos fijos permite a las empresas conocer la cantidad mínima de productos que debe vender para poder cubrir monetariamente sus costos estructurales a través de una ecuación que arroja como resultado el llamado punto de equilibrio.

Existen dos maneras de calcular el punto de equilibrio. Se puede estimar en cantidad de productos y también en resultado monetario.

El primero de los casos se denomina punto de equilibrio en unidades, y resulta dividir el monto en moneda que representan los costos fijos sobre la diferencia entre el precio de venta y su correspondiente costo variable.

Como ejemplo, supongamos que los costos fijos ascienden a \$100.000, el precio de venta es de \$2000 y el costo variable de \$1500. El resultado dice que esta empresa debe vender como mínimo 200 unidades de su producto para poder cubrir los costos fijos en los que ha incurrido para su fabricación. Si la estimación de venta supera los 200 productos, no hay motivo de alarma. En cambio, si la expectativa es menor a las 200 unidades, se deberán tomar decisiones que puedan variar entre intentar disminuir la estructura de costos, aumentar los precios de venta o hasta decidir no seguir adelante con la venta de ese producto.

Como en general las empresas no venden un solo producto, esta ecuación no es aplicable cuando se trata de empresas multiproductos. Para ese caso se utiliza otra ecuación, llamada punto de equilibrio monetario, donde el total de los costos fijos se lo divide por 1 menos el costo variable sobre el precio de venta. A diferencia de lo anterior, esta ecuación también es aplicable en caso que la empresa comercialice solamente un producto.

Por supuesto, calcular el precio de venta de un solo producto no es lo mismo que calcular el precio de venta de varios productos. Para llegar a ese resultado, se debe realizar previamente un cálculo adicional, donde se necesita ponderar el peso de cada producto dentro de la lista de productos por vender asumiendo el siguiente formato.

Se establece la cantidad de productos de cada línea de producto y luego se calcula la participación que cada producto tiene sobre la cantidad de productos totales. Al número hallado, que tendrá formato porcentual, se lo multiplica por el precio de venta de cada producto respectivo. Finalmente, se suman todos los resultados obtenidos y el número resultante es el precio ponderado de venta. Noten que no es lo mismo que precio promedio, ya que éste se obtiene al calcular solamente el promedio de los precios de venta.

Idéntico proceso se debe realizar para hallar el costo promedio ponderado, reemplazando los valores de precio de venta por los de costo variable.

Tomando en cuenta el mismo ejemplo que en el punto de equilibrio en unidades, podemos ver la ecuación de la siguiente manera, donde el resultado informa que se necesitarán ingresos por ventas por un monto de \$400.000 para alcanzar a cubrir los

costos de estructura necesarios para la producción, continuando con el mismo método de análisis del caso anterior. Si se proyectan ingresos por ventas por más de esa cantidad, no hay motivo de alarma; de proyectarse menos, se deberán tomar decisiones.

Ahora podemos comparar lo obtenido con ambas ecuaciones y veremos que el resultado es coincidente. Cuando dividimos el número del punto de equilibrio monetario por el precio de venta del producto, llegamos a la cantidad de productos que necesitamos vender, similar al número que daba por resultado el punto de equilibrio en unidades.

Una vez determinado el resultado bruto, es momento de incorporar a nuestro estado de resultados los costos y gastos correspondientes a comercialización y administración del negocio. Dentro de los costos de comercialización pueden existir tantos de carga fija como de carga variable. También es atributo particular de cada organización la manera en que considere a cada gasto dentro de su estructura de costos, siendo algunos de corte netamente variable, como por ejemplo comisiones por ventas, como también otros que pueden interpretarse de distintas maneras, como ser los gastos en promoción o publicidad que puedan ir desde un monto fijo hasta un porcentaje determinado de las ventas.

Lo mismo ocurre con los correspondientes a la tributación de impuestos a los ingresos brutos, donde algunas empresas pueden considerarlo como un costo adicional e incorporarlo en este segmento, frente a otras que pueden destinarlo directamente contra los ingresos, colocando en el valor correspondiente a ingresos por ventas, al resultado neto de las ventas menos el correspondiente valor abonado por este impuesto.

Los costos administrativos, en general, suelen considerarse como fijos, aunque como ya se aclaró, cada empresa tiene la atribución de considerar su estructura de costos como mejor se ajuste a su tipo de negocio.

Al valor hallado, al restar del resultado bruto los costos y gastos de comercialización y administración, nos entrega un nuevo indicador, cuyo nombre completo es utilidad antes de intereses, impuestos, amortización y depreciación, más conocido por sus siglas en inglés EBITDA, menos utilizada por sus siglas en español UAIIDA. En la próxima clase desarrollaremos este tema.

## **EBITDA**

Este indicador cobra una especial significación debido a que permite conocer el resultado de la operación de un negocio o de un proyecto en particular sin considerar los

costos de su financiamiento ni de las tributaciones impositivas que ese negocio deba realizar.

Uno de los indicadores de gestión más utilizados en la actualidad es el ratio que resulta de dividir el EBITDA sobre los ingresos por venta, y dado que el primero siempre deberá ser menor que el segundo, este resultado necesariamente será menor a 1.

La forma habitual de presentarlo es en formato porcentual, donde, por ejemplo, puede tomar el siguiente valor.

Este valor resultante que arroja este indicador puede tener varias utilidades, como ser comparar el resultado obtenido durante determinado periodo o suma de periodos contra los objetivos trazados previamente por la organización, compararlo contra iguales periodos de ejercicios anteriores, o también comparar el resultado de distintas unidades de negocio dentro de una misma organización.

Pero también es útil como elemento comparativo puerta afuera de la organización, al tomar como referencia los mismos indicadores del promedio de la misma industria o de la industria en general, datos que suelen ser proporcionados por las cámaras industriales o fuentes gubernamentales, y también por empresas colegas o competidoras que puedan o no compartir la información.

Debemos tener en cuenta que todos estos análisis tienen sentido en la medida que hasta el EBITDA se llegue con resultados positivos. Caso contrario, el resultado de la operación del negocio estará explicando solamente pérdidas, dado que para que esto ocurra, la suma de costos y gastos debe ser mayor que la generada en concepto de ingresos por ventas.

Otro punto importante a tener en cuenta es que dentro de los ingresos por ventas se está considerando conceptos tales como cuentas por cobrar, que representan ventas cuyo ingreso aún no se ha hecho efectivo. De existir inconvenientes con la cobranza, el EBITDA se verá afectado, dado que los ingresos reales serán menores pero no disminuirán los costos, los que además pueden aumentar si es que se incurren mayores gastos al incrementarse las gestiones de cobranza.

A continuación, el estado de resultados presenta los conceptos de amortización y depreciación. No obstante, antes de definir a cada uno de estos componentes, es importante aclarar lo que empíricamente puede producir confusiones al utilizar ambos conceptos indistintamente en cualquiera de los dos bienes. Depreciación es un término

que hace referencia solamente a los activos físicos o tangibles, mientras que amortización se aplica a aquellos activos no físicos o intangibles.

Otra diferencia muy común es considerar ambos términos como la pérdida de valor de un bien a través del tiempo, cuando correspondería considerarlo como la pérdida de capacidad de un bien para generar ingresos a futuro. Esta diferencia de concepto no es menor, ya que mientras lo primero hace referencia al pasado, lo segundo está haciendo referencia al futuro, que es lo que verdaderamente nos importa respecto de nuestros bienes.

Con esto, podemos trazar un puente hasta la primera clase de nuestro curso, en donde explicamos que desde el punto de vista de los negocios, los activos deben ser generadores de ingresos. Por lo tanto, el valor de los activos no debe considerarse por lo que han generado, sino por lo que aún están en condiciones de generar.

Existen varios métodos para calcular la depreciación de un bien, de los que mencionaremos cuatro. Comenzaremos explicando el más común de ellos, denominado método de línea recta. En función de los avances tecnológicos, la obsolescencia es cada vez el mayor argumento para cortar la vida útil de los activos de trabajo. Dependiendo de la legislación de cada país, pueden existir distintos criterios respecto a la cantidad de años en que puede depreciarse un bien.

Tomemos como ejemplo que para un bien inmueble pueden considerarse 20 años, para una maquinaria 10 años, y para un vehículo 5 años, y nos quedaremos para ejemplificar con el caso de una maquinaria. Al valor inicial de la maquinaria se le debe restar lo que se conoce como valor residual, que es lo que la empresa considera puede vender esa maquinaria una vez que haya finalizado su vida útil. El resultado obtenido de esa resta se conoce como base depreciable, que se divide en tantos periodos como años se determine su depreciación, dando como resultado el valor depreciable, que será igual para cada periodo.

El segundo de los métodos es bastante similar, aunque no toma en cuenta el tiempo, sino la capacidad de producción de un bien, y se denomina método por unidades de producción.

En este caso se procede igual que en el caso anterior: al valor inicial del activo se le resta el valor residual, llegando por esa operación a la base depreciable del bien.

Pero en esta circunstancia, y a diferencia del caso anterior, el resultado se divide por la cantidad de unidades que ese activo puede producir, que en general está definido por el fabricante, y se asigna a cada periodo el resultado de multiplicar ese resultado por la cantidad de unidades producidas durante cada periodo, lo que podría verse reflejado en un cuadro similar al que se observa, y donde en este caso sí hay variaciones interanuales en los montos a depreciar.

El tercero de los métodos es la suma de los dígitos del año, que utiliza un modelo de depreciación acelerada, donde el mayor valor se da al inicio y el menor valor al año final. Este método parte la suma de los dígitos de la cantidad de años en que debe depreciarse el bien, y ese valor hallado dividirá el dígito de cada uno de los años considerado en sentido inverso, es decir, al primer año se le asigna un 10, al segundo un 9, y se continúa así hasta asignar un valor 1 al último de los 10 años. El resultado de esta división, medido como porcentaje, se multiplicará por la base depreciable del bien, arrojando como resultado el importe a depreciar durante cada periodo.

El último de los métodos es un poco más complejo, y se denomina método de reducción de saldos. Igual que el anterior, es un método de depreciación acelerada, por lo que al inicio se depreciará un valor mucho mayor que el valor resultante al final de la vida útil del bien.

Solamente en el primer año se realiza un cálculo donde al valor 1 se le resta el resultado de la división entre el valor residual del bien sobre el valor del activo en cuestión, elevado a la potencia 1 sobre la cantidad de años de vida útil del bien. El resultado obtenido ofrecerá un factor que se utilizará para calcular la totalidad de los periodos.

En el periodo 1 se multiplica el factor obtenido por el valor total del bien a depreciar, recordando que esta vez es el valor total sin considerar el valor residual, porque éste se ha utilizado para el cálculo del factor que comentamos en el paso anterior. Para el año 2 se multiplica el factor obtenido por el resultado de restar el valor inicial menos el valor depreciado en el año 1. Para ayudar en el cálculo hemos agregado una columna donde se puede observar la depreciación acumulada.

Para el año 3 se multiplica el factor por el resultado de restar el valor inicial menos la depreciación acumulada hasta el año 2, y así se continúa hasta llegar al último año. Se puede observar que al finalizar el periodo de vida útil, la suma de la depreciación



acumulada es igual al valor del bien menos el valor residual, exactamente el mismo número que se utilizó como base depreciable para los otros tres métodos.

Con respecto a la amortización de activos intangibles se pueden utilizar los mismos argumentos observados en los métodos anteriores, pero aplicados a los activos específicos que se deseen amortizar. El cambio más significativo se relaciona respecto a que cada empresa determinará cuál o cuáles de sus bienes intangibles son factibles de amortizar, sobre todo en función del aprovechamiento que se puede realizar sobre dicho activo, y también cuál es el tiempo adecuado para hacerlo.

Un buen ejemplo de bien intangible a ser amortizado es una patente, mientras que en algunos casos, tanto las llaves de negocio como las marcas pueden o no ser aplicables para el concepto de amortización.

Quienes optan por el no, refieren que ambos elementos tienen una vida infinita, pudiendo variar su valor en función de la habilidad del propietario para que sus bienes generen ingresos. Quienes optan por el sí, dan como ejemplo la inversión que puede realizar una empresa adquiriendo a terceros una llave de negocios o una marca en particular, por lo que se paga un costo que merece ser tratado como cualquier otro tipo de activo estratégico de negocios.

Un detalle muy importante es que tanto depreciación como amortización son cargos no erogables que permite a las empresas descontar de sus utilidades el costo correspondiente al desgaste que un determinado tipo de activo sufre a medida que se lo va utilizando, lo que significa que su vida útil disminuye periodo tras periodo. Esto también se reflejará en el balance, dado que el valor de los activos que lo componen y que sean susceptibles de depreciación o amortización, se les descontará en cada periodo el importe depreciado para que refleje más adecuadamente su valor actual.

Retomamos ahora nuestro estado de resultados al que en esta etapa le hemos incorporado los conceptos contables de amortización y depreciación, que al restarse el valor anterior hallado, EBITDA, nos da como resultado otro indicador que merece prestar atención, denominado EBIT. Esta denominación corresponde a las siglas en inglés de utilidad antes de intereses e impuestos y su utilización bajo ese nombre es mucho más común que la denominación en español UAAI. Vamos a profundizar sobre este indicador más adelante.

## **EBIT**

Toma el nombre de las siglas en inglés utilidad antes de intereses e impuestos.

Al igual que el EBITDA, el indicador EBIT es muy utilizado en el mundo de los negocios como punto de partida para la confección de otros indicadores de gestión que pueden representar la situación de una compañía para ser comparada con otros indicadores similares.

Podemos ver un ejemplo parecido al que utilizamos en la clase anterior, pero esta vez dividiendo el indicador EBIT por el monto correspondiente a los ingresos por ventas. El resultado, expresado en porcentaje, también permitirá compararlo con resultados propios externos a la organización.

El EBIT es un indicador de vital importancia para agentes externos a la empresa. Para las entidades financieras, representa un indicador de relevancia para conocer la capacidad de generar ingresos de una compañía y evaluar así sus aptitudes para el otorgamiento de créditos. Para otro tipo de inversores, muestra el verdadero potencial de un negocio y permite compararlo frente a otro tipo de negocios productivos o financieros base para la decisión de sus futuras inversiones.

Pero... ¿por qué se prefiere el EBIT antes que el EBITDA para este tipo de análisis? La respuesta es que hay distintos tipos de negocios, y como tal, requieren distintos tipos de activos para generar futuras ventas. De este modo, EBIT reflejará de un modo más adecuado el resultado de las operaciones una vez descontado el costo no erogable en que se incurre por la utilización de los activos. La importancia radica en poder conocer si a futuro serán necesarias nuevas inversiones para continuar en el negocio.

Hasta aquí hemos dicho que en el estado de resultados se reflejaron los ingresos menos los costos y los gastos de depreciación y amortización para llegar al indicador EBIT.

En el siguiente paso, es el turno para incluir los conceptos correspondientes a los costos de financiamiento externo de una compañía, cuya forma conocida es a través de los intereses que se abonan por los préstamos bancarios o financieros tomados por una empresa.

Sin embargo, en este punto pueden existir ingresos además de egresos. Una empresa tiene la potestad para realizar inversiones financieras teniendo como resultado ingresos generados por los intereses ganados por esas inversiones.

Si recordamos lo anunciado en el módulo anterior cuando señalamos como inadecuado mantener altos niveles de caja, en ese punto también se dijo que ante eventuales

aumentos temporales en el nivel de efectivo, las empresas optan por colocar parte de ese capital en algún tipo de actividad financiera, dando como por ejemplo, un plazo fijo.

No obstante, en el contexto argentino, donde la inflación y la volatilidad del tipo de cambio siguen siendo factores relevantes, muchas empresas prefieren alternativas como fondos comunes de inversión de corto plazo, cauciones bursátiles o títulos públicos ajustables por CER, que ofrecen mayor rendimiento y liquidez que un plazo fijo tradicional.

Ante una situación de este tipo, los ingresos obtenidos como fruto de la inversión financiera deberían reflejarse como intereses ganados, que se suman a la utilidad, mientras que los intereses pagados deben restarse, ya que disminuyen la misma.

Las empresas tienen la potestad de ubicar estos ingresos dentro del rubro ingresos al principio del cuadro de resultados. Sin embargo, este tipo de situaciones no forma parte del negocio principal de la organización ni es coincidente con la finalidad con la que fue creada.

Quienes adoptan el criterio de ubicarlo dentro del rubro ingresos, pueden argumentar que forma parte de los ingresos de la empresa, producto de actividades paralelas motivadas por las particularidades del negocio en sí. Quienes opinan lo contrario, sostienen que los ingresos deben reflejar solamente el producto de las actividades ordinarias de una organización al mostrar en forma adecuada el fruto de las actividades productivas, comerciales y promocionales realizadas por la empresa y que deben ser comparativas con otros periodos similares para evaluar así los resultados de cada gestión. Ambos argumentos son válidos, siendo tributo de cada empresa la forma de su implementación.

Así como en este rubro pueden incluirse los intereses ganados, los intereses pagados sólo deben reflejar el concepto propio del interés. De este modo, no deben aparecer en el rubro los costos adicionales que se vean reflejados como gastos administrativos, seguros, que serán considerados simplemente como gastos, ni tampoco lo correspondiente a la parte de capital que se va descontando de la deuda adquirida.

## **EBT**

Una vez sumados y restados los importes correspondientes en el rubro interés, el estado de resultados muestra otro indicador denominado **EBT**, correspondiente a las siglas en inglés utilidad antes de impuestos. Este no es un indicador significativo, ya que si bien refleja la utilidad del negocio después de descontar los costos de financiación, existen

otros indicadores de gestión que muestran de mejor manera la influencia de esos costos en un negocio.

Un ejemplo es el que divide al EBIT sobre el importe de intereses pagados, dando como resultado la cantidad de veces con que el EBIT generado puede pagar los intereses de la deuda contraída.

Un resultado cercano al valor 1, pero mayor a este, no es deseable, ya que significa que la utilidad de operación se encuentra apenas por encima del costo a pagar por intereses. Un valor menor a 1 es muy mala señal, dado que la utilidad de operación no alcanzará para pagar el costo de la deuda. Por lo tanto, cuanto más alejado al valor 1 se encuentra el resultado, mejor será la posición de la empresa para hacer frente a los intereses.

El último de los rubros que se descuenta en el estado de resultados corresponde al pago de las obligaciones impositivas correspondiente al impuesto de la renta o impuesto a la ganancia. Es el único tipo de impuesto que debe considerarse en este rubro, ya que otro tipo de impuestos tales como IVA o ingresos brutos se tienen que contemplar como gastos o directamente restarse para reflejar los ingresos como netos de este tipo de impuestos.

El gravamen por impuesto a la renta o ganancia es de carácter nacional. En Argentina, el impuesto a las ganancias es un tributo nacional que grava la utilidad neta de las empresas con una alícuota progresiva. Para personas jurídicas, las alícuotas vigentes en 2025 oscilan entre el 25% y el 35%, según el nivel de ganancia acumulada anual, conforme a la Ley 27.630 y sus modificaciones.

Al restar el concepto “impuestos” al indicador EBT, llegamos al último rubro del estado de resultados, correspondiente a la utilidad neta, que justamente recibe el nombre de neta, ya que previamente se le han descontado los costos, gastos, y demás obligaciones a las que está sometida la organización.

En este punto vamos a hacer mención a la diferencia que existe entre ingresos y utilidad. El primero lo hallamos al principio del estado de resultados, mientras que el último lo encontramos al final.

Si bien ambos están relacionados, ya que la utilidad dependerá del nivel de ingresos, hay distintos actores preocupados particularmente por uno antes que por otro. Por ejemplo, distintos gerentes trabajarán por elevar el nivel de ingresos al tiempo de mantener

acotados los costos y gastos necesarios para su obtención, mientras que los accionistas prestarán mucha más atención en el último de los rubros correspondientes a las utilidades.

Los accionistas utilizan este último rubro para conocer la renta obtenida por su inversión en el negocio, generando un indicador denominado ROE, que corresponde a las siglas en inglés retorno sobre la inversión. De esta forma, podrán evaluar si el ROE obtenido se encuentra alineado con sus expectativas previas las que oportunamente fueron encomendadas como objetivo para la gerencia de la empresa.

Cuando los inversores determinan un ROE objetivo, están teniendo en cuenta lo que se llama costo de oportunidad, y representa el retorno que podrían obtener colocando su dinero en otro tipo de actividad productiva o financiera. Por lo tanto, es de suponer que el ROE objetivo debe ser mayor, o cuanto menos igual, al costo de oportunidad que los accionistas hayan fijado previamente, pues de lo contrario, se verían tentados a cambiar el destino de su capital y alocarlo para otros fines.

Recordemos lo expuesto anteriormente sobre patrimonio neto, donde se dijo que existe una obligación de mantener una parte de las utilidades generadas por las empresas bajo el formato de reserva legal, mientras que la parte restante puede derivarse en las siguientes situaciones: entregarlo a los accionistas como dividendos, retenerlos en la compañía como utilidades retenidas, o bien un formato mixto entre ambas posibilidades.

Como la reserva legal y las utilidades retenidas aumentan el patrimonio neto, deberán reflejarse en el balance. De esta forma, podemos ver cómo trazamos la primera relación entre ambos estados financieros comparando dos balances entre distintos periodos. Contablemente debe llevarse un registro llamado cuadro de resultados acumulados, donde se informa la variación de las utilidades y su destino.

Con lo aprendido hasta el momento, y a modo de revisión, podemos empezar a observar a la contabilidad como un sistema donde comenzamos por reunir el capital, que nos facilita la compra de los instrumentos necesarios para ofrecer productos y servicios, que luego venderemos generando ingresos, los que al descontar costos y gastos permitirán aumentar el capital con el que podremos adquirir nuevos instrumentos y continuar con este mismo ciclo en forma permanente.

## Libros Diario y Mayor

Lo que vimos hasta ahora es una manera de graficar lo que sucede en los estados financieros, antes y después de las transacciones. Pero como estas transacciones son innumerables, literalmente, se necesita de un sistema para registrarlas.

Este sistema tiene que ser capaz de elaborar estados financieros, y de poder registrar, rastrear y auditar todas las transacciones de manera lógica. Por lo tanto, un **sistema contable** es aquel en que las transacciones y eventos del negocio son procesados y sumariados de manera confiable en forma de reportes y estados.

En Argentina, el uso de sistemas contables está profundamente integrado con la facturación electrónica obligatoria y con los controles fiscales de la AFIP. Es habitual que los sistemas permitan generar, emitir y registrar comprobantes electrónicos, así como presentar libros contables digitales o informaciones requeridas por el fisco nacional o provincial.

Sean estos sistemas manuales o computarizados, el corazón siempre va a ser el mismo. Cuentas, débitos y créditos, asientos y el mayor general que serán tratados a continuación.

Todas las transacciones tienen un documento que las origina o respalda. Por ejemplo, un cheque emitido respalda una salida de caja, o una venta es respaldada por una factura. Estos documentos son los que determinan el tipo de transacción y, por lo tanto, la cuenta a utilizar.

Un sistema contable adecuado asegura el registro de todas las transacciones que ocurran en la empresa, y es por eso que la documentación suele estar prenumerada, como por ejemplo en cheques, facturas o recibos.

Estas transacciones deben ser registradas en el lenguaje de cuentas contables al libro diario, siempre manteniendo el mismo formato, débito igual crédito, que en el lenguaje coloquial significa, “lo que entra debe ser igual a lo que sale”.

El **libro diario** es el documento contable donde quedan registradas todas las operaciones económicas realizadas por la empresa, originando variaciones en las cuentas que dan origen a esas operaciones y, por lo tanto, también en la estructura patrimonial de la organización.

Se denomina de partida doble porque cada asiento contiene al menos dos anotaciones, uno en la columna del debe, o a la izquierda, y otro en la columna del haber, o a la derecha, que generan movimientos inversos, por lo que los importes registrados en cada columna

deben ser exactamente iguales. Cada modificación en las cuentas de un registro afecta al activo, al pasivo o a ambos.

Además de la registración de las cuentas, la información contenida en un asiento contable debe mostrar la fecha de la operación y el importe monetario, pudiendo agregarse alguna anotación adicional aclaratoria. Veamos en el siguiente ejemplo.

Si bien en el libro diario debe quedar el registro de la totalidad de las operaciones económicas de una compañía, el volumen de la información que contiene y la variedad de registros que lo componen, dificulta el seguimiento de los movimientos de cada cuenta en particular.

En auxilio de esta situación, existe otro libro contable llamado Mayor o Libro T, cuyo uso no es obligatorio en algunos países, pero que por cuestiones prácticas resulta imprescindible utilizarlo. El **Libro Mayor** registra para cada cuenta en particular sólo los movimientos en donde dicha cuenta aparece.

En pantalla observamos el ejemplo Libro Mayor correspondiente a Caja, donde vamos a dejar registradas las intervenciones que vimos en el ejemplo reciente de Libro Diario de los movimientos de la cuenta Caja.

Para comprenderlo mejor, ahora vamos a observar ambos libros en forma simultánea. En Libro Diario hemos resaltado a Caja y sus importes, que se corresponden con la información que luego se ha trasladado al Libro Mayor. De esta manera, podemos conocer con facilidad el saldo de la cuenta Caja, tanto en forma posterior al último movimiento contable registrado en el Libro Diario, como así también para cualquier fecha anterior a esta.

En la actualidad, el uso de la tecnología de la información permite automatizar a bajo costo la mayor parte de las operaciones contables, siendo la carga de datos la más común de las operaciones que aún puede continuarse con la intervención humana.

El uso de sistemas tecnológicos presenta varias ventajas, y sólo a modo de ejemplo podemos enunciar algunas de ellas.

- Simplifica y/o automatiza la entrada de datos desde el origen de la transacción a los libros de contabilidad
- Divide los procesos de contabilidad en módulos relacionados, como ventas y cuentas por cobrar, o compras y cuentas por pagar

- Suelen presentarse en entornos amigables para su operación, intentando minimizar el uso del teclado, ofreciendo listados o menús de opciones.
- Se construyen sobre la base de datos lógicas, de tal manera de favorecer combinaciones de datos.
- Proveen información en forma ágil y veraz, casi en tiempo real
- Pueden producir numerosos reportes hasta en forma automática.
- Intentan evitar la manipulación de datos, aunque ofrecen datos duros para ser trabajados con otras aplicaciones del tipo planilla de cálculo.

Cuando hicimos referencia a que en los negocios dar crédito no es gratis y no darlo tampoco, pusimos de manifiesto que las empresas, tanto para las compras como para las ventas, utilizan este tipo de condición de pago.

Desde la decisión de otorgar una línea de crédito a un cliente, existirá un momento en donde ese cliente adquiera nuestros productos, es decir, que existirá una salida de mercancía que hará disminuir nuestros inventarios sin que por ello se produzca en el mismo instante el correspondiente ingreso de dinero efectivo.

Suponiendo que nuestro cliente abone por su compra 30 días después, ¿cuándo deberíamos contabilizar esta operación? Desde la contabilidad, el momento a registrar corresponde a la fecha de venta del producto, sin importar cuando esa venta se haya cobrado. El primer momento, el de la venta, se considera como devengado, mientras que el correspondiente a la cobranza se considera como percibido. Las normas contables exigen que las operaciones deben registrarse de acuerdo al criterio de devengado, y los principios contables, generalmente aceptados, entienden que esto se produce cuando las reglas y el contrato se hayan cumplido.

Existe una regla en contabilidad: En caso de duda, los gastos se reconocen cuando se conocen, y los ingresos cuando se realizan.

Como las actividades comerciales tienen formas variadas, pueden existir situaciones donde los ingresos, o los gastos, pueden afectar a más de un período contable, conocido con los nombres de transacciones multi-períodos o transacciones provisionadas. En otras palabras, la actividad del negocio muestra realidades que no fueron captadas por los registros regulares de la contabilidad, y el tiempo es el factor más importante.

Dentro de las transacciones multi-períodos, podemos encontrar situaciones como seguros pagados por adelantado, alquileres o rentas prepagados, e incluso la



depreciación. Dentro de las transacciones provisionadas, podemos encontrar situaciones como provisión de salarios o por despidos.

Podemos ver una situación similar utilizando como ejemplo el eventual pago adelantado por el mantenimiento de una maquinaria correspondiente al trimestre junio, julio y agosto. Si bien el pago se realizó al iniciar junio, corresponde que cada período asuma su gasto correspondiente, por lo tanto, se realizarán los ajustes contables necesarios para que la situación quede reflejada de esa manera.

Otra situación podría darse con el caso de obtener ingresos por ventas no ganados, y ponemos como ejemplo la suscripción anual para una publicación o una compañía de seguros que cobra la prima para todo el año por adelantado.

En la medida que los productos o servicios se vayan entregando, se irán reconociendo los ingresos en el cuadro de resultados del período, y el saldo de la cuenta ingresos no ganados, sólo reflejará lo pendiente por entregar, tal como podemos apreciar en el siguiente ejemplo de venta de un servicio de software, que se cobra por adelantado, y cuya vigencia es por 3 años.

Cuando hacemos referencia a transacciones provisionadas, estamos refiriéndonos puntualmente a las provisiones. Este concepto hace alusión a aquellos gastos e ingresos que se van acumulando sin pagarlos ni cobrarlos en un determinado período contable, pero que pertenecen económicamente a ese período. Como ejemplo, podemos considerar los salarios, los alquileres o rentas, los intereses a pagar, e incluso servicios por horas facturadas por un proveedor que suele abonarse al finalizar su tarea.