

**ECONOMIA DE LA EMPRESA**

La empresa realiza el cierre de su actividad económica al final del “ejercicio”, es decir, evalúa sus cuentas y su gestión luego de un plazo estipulado, el cual está pautado en el Contrato Social.

Para saber el estado patrimonial, es decir, el nivel de activos y pasivos (deudas) se utiliza el Balance Contable, que refleja el estado de las cuentas patrimoniales.

Un ejemplo de balance se grafica en la Figura Anexa.  
 Las cuentas de activo son las que reflejan todo lo que la empresa tiene o le deben.  
 Las cuentas de pasivo son las que reflejan todo lo que la empresa adeuda a acreedores externos.  
 Las cuentas de patrimonio neto son las que reflejan todo lo que poseen los socios capitalistas, o lo que es lo mismo, lo que la empresa “debe” a sus dueños.  
 Siempre se corrobora que:  
**ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO NETO**

ACTIVO	PASIVO
	PATRIMONIO NETO

A su vez, las cuentas de Activo y de Pasivo pueden dividirse en Corrientes y No Corrientes, en cuanto al grado de liquidez (la capacidad para transformarse en dinero en efectivo, es decir, “líquido”) que poseen. Por ej. una maquinaria de producción es un Activo No Corriente, ya que no posee capacidad de convertirse en dinero efectivo en el corto plazo, y un depósito en caja de ahorro es un Activo Corriente, ya que puede ser retirado en dinero efectivo al instante.

Las cuentas anteriores sirven a efectos de conocer el estado de una empresa en un instante dado, es como una “radiografía” de la estructura de una empresa, pero nada nos dicen de sus resultados económicos, es decir, no nos indican si la empresa gana o pierde dinero período tras período

**CUENTAS DE RESULTADO**

Las cuentas de resultado son las que nos interesan a nosotros. Son las comúnmente llamadas “pérdidas y ganancias”. Estas cuentas nos indican si la empresa gana dinero, cuánto gana, cuánto le cuesta ganarlo y cuánto paga al fisco por ello.

Estas cuentas se reflejan en el llamado: CUADRO DE RESULTADOS

V (ventas)	=	$\sum PV^i \times q^i = \text{Precio de venta X Cantidad Vendida}^{(*)}$
- CV (costo de ventas)	=	$\sum C_{varT}^i \times q^i = \text{Costo Variable Total X Cant. Vendita}^{(*)}$
- GGfab (gastos fijos)	=	Gastos generales de fabricación (\$/mes; \$/año)
U.B. (Utilidad Bruta)	=	Utilidad antes de Impuestos e Intereses (no Neta)
- I.G. (Impuesto a las Ganancias)	=	$ig(\%) \times U.B.$ (tasa de impuesto por Utilidad Bruta)
U.N. (Utilidad Neta)	=	Ganancia que finalmente obtengo libre de impuestos

<sup>(\*)</sup> Ambos se calculan para todos los productos que haya comercializado la empresa (Ej.  $PV^1 \times q^1 + PV^2 \times q^2 + PV^3 \times q^3 + \dots$ ).

Es el Cuadro de Resultados entonces, la herramienta que nos permite realizar un análisis preciso sobre la actividad económica de la empresa en un período. También nos permite planificar, ya que puedo suponer parámetros posibles (Ventas estimadas, Costos estimados) y evaluar los distintos escenarios de utilidad.

Cabe destacar que en ninguno de los parámetros evaluados en el Cuadro de Resultados se debe incluir el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.) ya que éste no representa un resultado económico para la empresa, sino que la empresa oficia de “Agente de Retención” para el Fisco, es decir, recauda lo generado en concepto de I.V.A. para luego pagárselo al ente recaudador (el Estado). De esta forma, todos los precios y costos presentes en el Cuadro de Resultados son exentos de dicho impuesto, ya que el mismo no representa una pérdida ni una ganancia para la empresa.

### Ejemplo:

Una empresa vendió 1000 u. de Prod. A y 2000 u. de Prod. B el último mes.

El PV del A es 20 \$/u. y el PV del B es 15 \$/u.

El  $C_{\text{varT}}$  del A es 10 \$/u. y el  $C_{\text{varT}}$  del B es 5 \$/u.

La empresa paga Gastos Fijos mensuales de \$5000 e Impuesto a las Ganancias del 20%.

Calcular:

1. Utilidad Bruta generada el últimos mes
2. Utilidad Neta generada el últimos mes
3. Impuestos a abonar el mes próximo
4. Explique la diferencia entre el 1 y el 2.

Respuesta:

V (ventas)	=	1000 u./mes x 20 \$/u. + 2000 u./mes x 15 \$/u. = 50.000 \$/mes
- CV	=	(1000 u./mes x 10 \$/u. + 2000 u./mes x 5 \$/u. = 20.000 \$/mes)
- GGfab	=	(5.000 \$/mes)
<hr/>		
U.B.	=	25.000 \$/mes
- I.G.	=	(25.000 \$/mes x 0,20 = 5.000 \$/mes)
<hr/>		
U.N.	=	20.000 \$/mes

1. Utilidad Bruta generada el últimos mes (UB) = 25.000 \$
2. Utilidad Neta generada el últimos mes (UN) = 20.000 \$
3. Impuestos a abonar el mes próximo (IG) = 5.000 \$
4. Numéricamente, la diferencia entre UB y UN es IG, es decir:  $UN = UB - IG$   
Conceptualmente, la UN es la que efectivamente la empresa ganó, mientras que la UB es la que hubiera ganado si no pagara impuestos.

### Nota:

Siendo que  $U.N. = U.B. - I.G.$  y siendo también que  $I.G. = ig(\%) \times U.B.$  puedo decir que:

$$U.N. = U.B. \cdot (1 - ig(\%)) \quad \text{o también que:} \quad U.B. = \frac{U.N.}{(1 - ig(\%))}$$