



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



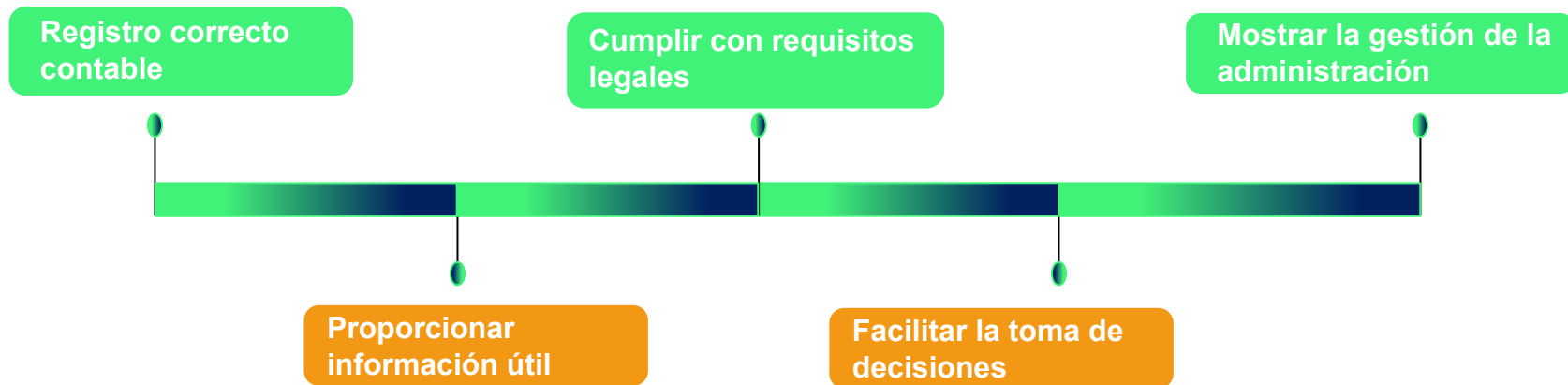
ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS



CONTABILIDAD Y FINANZAS

INTRODUCCIÓN

Los Estados Financieros son informes contables que resumen la situación económica y financiera de una empresa en un periodo determinado, son una herramienta fundamental para la toma de decisiones por parte de diversos usuarios, tanto internos como externos a la organización



INTRODUCCIÓN

Aunque puede haber variaciones según las normativas contables de cada país, los estados financieros básicos generalmente incluyen:

Balance General (o Estado de Situación Financiera): Presenta una "fotografía" de los activos, pasivos y patrimonio neto de una empresa en un momento específico. Muestra lo que la empresa posee, lo que debe y la inversión de los propietarios.

Su ecuación fundamental es:

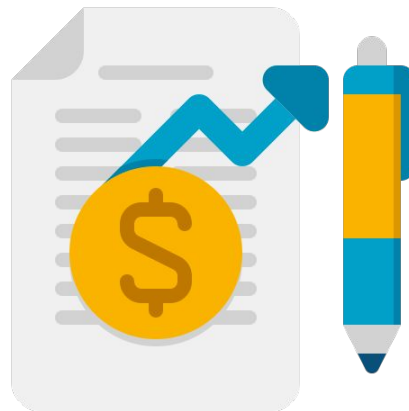
Activo = Pasivo + Patrimonio Neto



INTRODUCCIÓN

Estado de Resultados (también conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias): Este estado muestra los ingresos, costos y gastos de una empresa durante un período específico, determinando así la utilidad o pérdida neta, su estructura general es:

INGRESOS – COSTOS Y GASTOS = UTILIDAD



INTRODUCCIÓN

Estado de Cambios en el Patrimonio Neto: Este estado informa sobre las variaciones en las cuentas del patrimonio durante un período determinado. Incluye movimientos como las aportaciones de los socios, las utilidades o pérdidas generadas, los dividendos pagados y otros cambios en el capital contable.

Capital contribuido

Capital ganado



INTRODUCCIÓN

Estado de Flujos de Efectivo: Este estado presenta los movimientos de efectivo y sus equivalentes durante un período, clasificándolos en tres actividades principales:

Operativas

Inversión

Financiamiento



● Estado de resultados



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

DEFINICIÓN

El estado de resultado integral es un estado financiero que muestra los ingresos, costos y gastos que afectan el capital contable de una entidad en un periodo determinado.

Según las normas de información financiera para México (NIF), el objetivo de la NIF B-3 es establecer las normas generales para la presentación y estructura del estado de resultado integral, los requerimientos mínimos de su contenido y las normas generales de revelación.

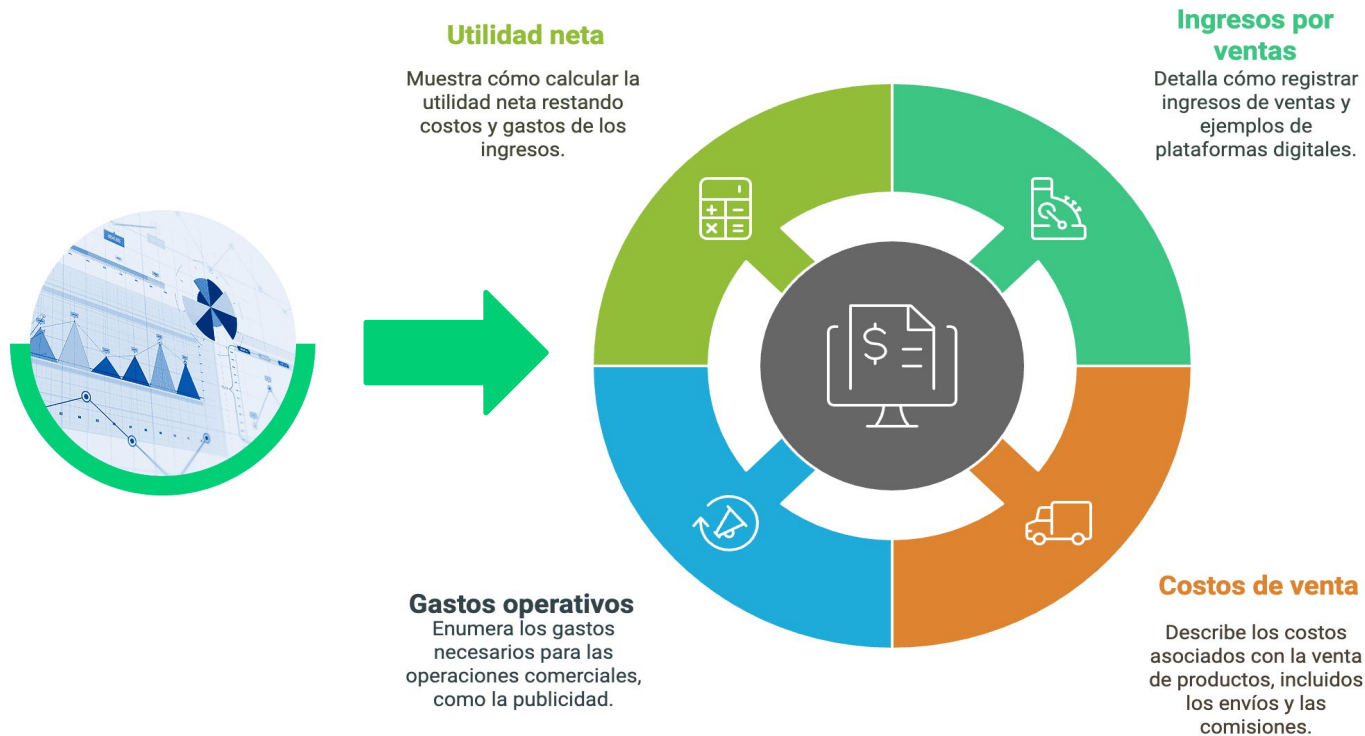


ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de resultados debe mostrar la información relacionada con las operaciones de una entidad lucrativa en un periodo contable mediante un adecuado enfrentamiento de los ingresos con los costos y gastos relativos, para así determinar la utilidad o pérdida neta del periodo, la cual forma parte del capital ganado de esas entidades.



ESTADO DE RESULTADOS



ACTIVIDAD

Con lo aprendido hasta el momento, realizaremos un cuadro sinóptico que nos ayuda a sintetizar y deglutir la información antes vista.



El contenido de esta presentación es exclusivamente para fines educativos e informativos, y queda prohibido cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación.

- **Cuentas del estado de resultados**



● Ventas



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

VENTAS

También denominados Ingresos, este rubro se integra por los ingresos que genera una entidad por la venta de inventarios, la prestación de servicios o por cualquier otro concepto derivado de las actividades primarias, que representan la principal fuente de ingresos de la entidad.

Las ventas en un estado de resultados son el motor principal de los ingresos de una empresa y la base para evaluar su rentabilidad y desempeño operativo.



SEGÚN LA NATURALEZA DE LA CUENTA DE VENTAS

La cuenta de ventas se abona porque representa un aumento en los ingresos de la empresa, y las cuentas de ingresos tienen una naturaleza acreedora dentro del sistema contable de doble entrada. Este registro asegura que la ecuación contable fundamental ($\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$) se mantenga equilibrada.



Esta cuenta no debe estar en un balance general

VENTAS

por las ventas realizadas durante el ejercicio

SALDO

Invariablemente acreedor

PRESENTACION

Estado de resultados

REPRESENTA

las ventas realizadas durante el ejercicio sin incluir el IVA

● Devolución, rebaja, descuento sobre venta



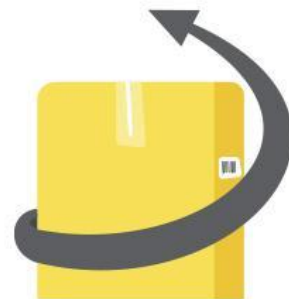
CARACTERÍSTICAS

DEVOLUCIONES:

Definición: Ocurren cuando los clientes regresan mercancías que ya habían comprado. Esto puede deberse a varios motivos, como defectos en el producto, insatisfacción del cliente, errores en el pedido, o simplemente un cambio de opinión

Efecto: Disminuye directamente el ingreso por ventas, ya que la transacción original se revierte. Además, implican la necesidad de gestionar el inventario devuelto y, en muchos casos, realizar un reembolso al cliente.

Contabilización: En contabilidad, las devoluciones sobre ventas generalmente se registran como una cuenta de naturaleza deudora que reduce el saldo de la cuenta de ventas. También puede afectar la cuenta de costos de ventas si el producto devuelto ya había sido contabilizado como vendido



CARACTERÍSTICAS

REBAJAS:

Definición: Son reducciones al precio de venta original que se conceden al cliente después de la venta, generalmente debido a algún problema con la mercancía vendida (por ejemplo, un defecto menor, un daño durante el envío, o una calidad inferior a la esperada). A diferencia de una devolución total, el cliente se queda con la mercancía, pero recibe una compensación por la deficiencia.

Efecto: Disminuyen el ingreso por ventas en el monto de la rebaja. Buscan mantener la satisfacción del cliente y evitar una devolución completa.

Contabilización: Se registran como una disminución de los ingresos por ventas. Al igual que las devoluciones, se utilizan cuentas de naturaleza deudora para reflejar esta reducción.



DEFINICIÓN

DESCUENTOS:

Definición: Son reducciones al precio de venta original que se ofrecen a los clientes como incentivo para realizar una compra o para pagarla dentro de un plazo determinado (descuento por pronto pago) o por comprar en grandes volúmenes (descuento por cantidad). Estos descuentos se acuerdan generalmente en el momento de la venta o antes.

Impacto en el Estado de Resultados: Los descuentos disminuyen el ingreso bruto por ventas, ya que el ingreso reconocido es el precio de venta original menos el descuento aplicado.



SEGÚN SU NATURALEZA

Al ser cuentas que disminuyen directamente a las ventas, este importe se carga a la cuenta de DEVOLUCIONES, REBAJAS Y DESCUENTOS SOBRE VENTA.



Está cuentas cuentas
no deben aparecer en
un balance general

DEV S/VENTA	
DESC S /VENTA	
REB S/VENTA	
por el importe de cualquier concepto anterior sin el IVA	
SALDO	Invariablemente deudor
PRESENTACION	Estado de resultados
REPRESENTA	las disminuciones a las ventas
	incluir el IVA

VENTAS NETAS

Las ventas netas representan el ingreso real generado por las ventas de la empresa después de considerar estos ajustes, y es sobre esta cifra que se calcula el costo de ventas y los demás gastos para determinar la rentabilidad de la empresa.



	VENTAS
(-)	DEV S/VENTA
(-)	DESC S /VENTA
(-)	REB S/VENTA
(=)	VENTAS NETAS

● Compras



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

DEFINICIÓN

Se define este concepto como todas las compras realizadas durante un periodo, estas compras son exclusivamente de materia prima, producto para comercializar y en fin cualquier desembolso que sea directo para la fabricación, transformación, comercialización o prestación de un producto o servicio



SEGÚN SU NATURALEZA

Se carga porque representa un aumento en el activo de la empresa (el inventario) y/o un aumento en el costo de las mercancías adquiridas para la venta.

La partida doble requiere que toda transacción tenga al menos un cargo y un abono de igual valor. El cargo a Compras se compensa con un abono a la cuenta que representa la forma de pago o el aumento de una obligación.

COMPRAS	
por el importe de las compras en el periodo anterior sin el IVA	
SALDO	Invariablemente deudor
PRESENTACION	Estado de resultados
REPRESENTA	Las compras de mercancía sin incluir el IVA

GASTOS DE COMPRA

Son aquellos desembolsos que se pagaron para obtener mi mercancía en mi almacén o para que mi mercancía llegará en condiciones óptimas y en fin cualquier desembolso que surge cuando hay una compra de mercancía o materia prima.

	COMPRAS
(+)	GASTOS DE COMPRA
(=)	COMPRAS TOTALES





En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



CONCLUIMOS LA PRIMER PARTE DE NUESTRA SESIÓN



SEMANA 5

CONTINUAMOS

● **Devolución, rebaja,
descuento sobre compra**

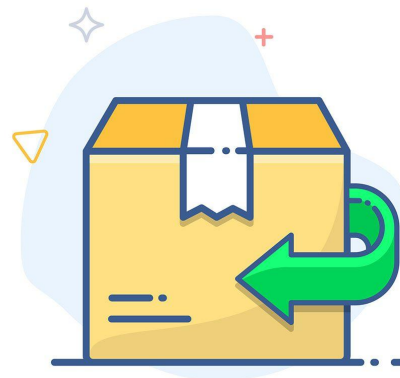


DEFINICIÓN

DEVOLUCIÓN

Definición: Se refieren al valor de la mercancía que la empresa regresa a sus proveedores después de haberla comprado. Esto ocurre generalmente por motivos como defectos en la calidad, entrega de productos incorrectos o incumplimiento de las condiciones de compra.

Impacto en el Estado de Resultados: Las devoluciones sobre compras disminuyen el valor de las compras brutas. Al devolver la mercancía, la empresa reduce la cantidad que finalmente pagará y, por lo tanto, el costo de los bienes que realmente conservó.



DEFINICIÓN

REBAJAS

Definición: Son reducciones al precio de compra original que los proveedores conceden a la empresa después de la compra. Esto puede deberse a problemas menores con la mercancía recibida (pequeños defectos, daños leves) o como un ajuste para mantener la relación comercial sin necesidad de una devolución completa.

Impacto en el Estado de Resultados: Las rebajas sobre compras disminuyen el valor de las compras brutas. El costo final de la mercancía para la empresa se reduce por el importe de la rebaja.



DEFINICIÓN

DESCUENTOS:

Definición: Son reducciones al precio de compra original que los proveedores ofrecen a la empresa, generalmente como incentivo por pronto pago o por compras en grandes volúmenes, estos descuentos se acuerdan en el momento de la compra o antes.

Impacto en el Estado de Resultados: Los descuentos sobre compras disminuyen el valor de las compras brutas. El costo real de la mercancía para la empresa es el precio de compra original menos el descuento recibido.



COMPORTAMIENTO

Estos conceptos se abonan directamente por que se disminuye de las compras que hace la empresa, y representa una entrada del dinero que ya se había pagado.

Cuando se realiza la operación en el estado de resultados. El restar las devoluciones, rebajas y descuentos que surgieron por las compras de mercancías, se obtiene como resultado las compras netas.

	COMPRAS TOTALES
(-)	DEVOLUCIONES S/COMPRA
(-)	REBAJAS S/COMPRA
(-)	DESCUENTOS S/COMPRA
(=)	COMPRAS NETAS



	DEV S/COMPRA
	DESC S/COMPRA
	REB S/COMPRA
	por el importe de cualquier concepto anterior sin el IVA
SALDO	invariablemente acreedor
PRESENTACI	Estado de resultados
REPRESENTA	Las disminuciones a las compras durante el ejercicio sin incluir IVA

● Costo de venta



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

DEFINICIÓN

El coste de ventas es el valor que la empresa debe invertir para que el cliente final reciba el producto o servicio. Si se trata de una empresa fabricante, el coste de venta incluirá el valor de los materiales directos utilizados en la producción de los productos

Lo que cuesta fabricar un producto o prestar un servicio

Solo costos directos relacionados con la producción

No se incluyen gastos indirectos



DEFINICIÓN

El costo de venta es el monto en el cual ya se incluyen las compras y los gastos de compra y aquellos desembolsos que son necesarios para la producción.

Así mismo el costo de venta se incluye el comportamiento del inventario, es decir:

☀ Fórmula básica:

$$\text{Costo de Ventas} = \text{Inventario Inicial} + \text{Compras} - \text{Inventario Final}$$

Es importante mencionar que el costo de venta en el caso de empresas manufactureras, se calcula bajo un estado de costos de producción y venta. *(Sesión de costos básicos 9)*



DEFINICIÓN

La Utilidad Bruta en el estado de resultados es una métrica financiera que representa la ganancia que obtiene una empresa por sus ventas después de deducir el costo directo de los bienes vendidos (Costo de Ventas). En otras palabras, muestra cuánto dinero le queda a la empresa por sus ventas para cubrir los demás gastos operativos, financieros e impuestos.

$$\begin{array}{r} \text{VENTAS NETAS} \\ (-) \text{ COSTO DE VENTAS} \\ \hline (=) \text{ UTILIDAD BRUTA} \end{array}$$



● Gastos operativos y financieros



DEFINICIÓN

En el estado de resultados, después de calcular la Utilidad Bruta, se deducen otros gastos e impuestos para llegar a la Utilidad Neta. Estos son los **gastos operativos, financieros e impuestos**:

GASTOS OPERATIVOS

Definición: Son los gastos en los que incurre una empresa en el curso normal de sus operaciones comerciales. Estos gastos no están directamente relacionados con la producción o compra de los bienes vendidos, sino con el funcionamiento general del negocio.

EJEMPLO

Gastos de Administración: Salarios del personal administrativo, alquiler de oficinas, servicios públicos de oficina, suministros de oficina, honorarios legales y contables, depreciación de activos administrativos.



DEFINICIÓN

GASTOS OPERATIVOS

Definición: Son los gastos relacionados con el financiamiento de la empresa. Surgen principalmente por el uso de capital de terceros (deuda).

EJEMPLO

Intereses Pagados: Sobre préstamos bancarios, bonos emitidos, hipotecas, etc.

Comisiones Bancarias: Por servicios financieros, líneas de crédito, etc.

IMPUESTOS

Definición: Son las contribuciones obligatorias que la empresa debe pagar al gobierno sobre sus utilidades (Impuesto Sobre la Renta - ISR) y en algunos casos, otros impuestos relacionados con sus actividades



● Estructura del estado de resultados



DEFINICIÓN

La forma de presentar un estado de resultados puede variar en cuanto al nivel de detalle, pero ambos formatos son válidos siempre y cuando cumplan con la presentación de los elementos clave que mencionas.

Un estado de resultados puede mostrar cada cuenta de ingresos y gastos de manera individual, ofreciendo una visión detallada del movimiento financiero de la empresa. Por otro lado, también se puede presentar de forma condensada, agrupando ciertas cuentas en rubros más amplios.

En ambos casos, para que un estado de resultados cumpla su propósito informativo, debe presentar al menos los siguientes elementos.



El contenido de esta presentación es exclusivamente para fines educativos e informativos, y queda prohibido cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación.

DEFINICIÓN

Continuando con el ejercicio de Andrés, ahora realizarás el **Estado de Resultados del mes de Marzo con ayuda del guía y del mes de Abril de manera individual.**

Debes **elegir uno de los dos formatos** disponibles para elaborarlo.

Te recomendamos **copiar y pegar** el formato seleccionado en el mismo archivo donde realizaste tu balanza de comprobación, para que tengas **mejor secuencia, control y fluidez** al momento de revisar tu información.

Aspecto clave:

Se debe considerar que **toda la mercancía comprada fue vendida en su totalidad** durante el periodo.





Artículos o e-books con referencias en formato APA.

- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF).
- ¿Cuáles son los 4 estados financieros básicos y por qué debe conocerlos? (s. f.). SAP Concur.
<https://www.concur.com.mx/blog/article/estados-financieros-basicos>
- De Biológicos Veterinarios, P. N. (s. f.). Estados Financieros. gob.mx.
<https://www.gob.mx/pronabive/documentos/estados-financieros2>
- ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL. (s. f.).
- Fuentes, C. J. C. R. (2d. C.). ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS 2018 PROCESO DE ELABORACIÓN Y REEXPRESIÓN EPUB: proceso de elaboración y reexpresión. Ediciones Fiscales ISEF.



SEMANA 5 COMPLETADA

¡Felicidades!

Éxito en tu evaluación



©Top Learning Online, S.C., 2025.

Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción, difusión o uso sin autorización escrita.



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop