**¿Qué es un estado de resultados o de pérdidas y ganancias?**

Es uno de los estados financieros más importantes para tu compañía. Te permitirá resumir todos los ingresos y gastos que ha generado la empresa durante un ejercicio contable, por lo tanto, conocerás las ganancias o las pérdidas que ha experimentado la compañía en ese tiempo.

**Ventajas de elaborar un estado de resultados**

* Revela indicadores críticos de rentabilidad que deberás conocer para tomar decisiones.
* Divide la rentabilidad bruta, que genera la fabricación, compra y venta de tu producto, y la rentabilidad operativa, que destaca la carga administrativa necesaria para tu operación.
* Permitirá al empresario/a tomar decisiones más precisas de optimización de costos y evaluar su incidencia en la rentabilidad del negocio.

**¿Cómo elaborar un estado de resultados?**

1. Define un periodo de tiempo
   1. Semanal, Mensual o Anual
2. Registrar tus ingresos totales
3. Registra tus costos variables totales
4. Identifica tu margen de contribución
5. Registra tus gastos administrativos y de ventas
6. Registra la depreciación de tu planta, maquinaria o equipo
7. Identifica tu utilidad operativa
8. Registra otros ingresos no operacionales y gastos de interés
9. Identifica tu utilidad antes de impuestos
10. Registra tus pagos de impuestos
11. Identifica tus ganancias antes de impuestos, intereses, depreciación y amortizaciones.
12. Identifica tus ganancias antes de intereses y después de Impuestos
13. Evalúa tus márgenes (bruto, operativo, neto).

**Estrategias de optimización de tu estado de resultados**

* Evalúa la carga de tus gastos administrativos y de venta sobre la operación de tu negocio. ¿cómo podrías optimizar estos costos?
* Compara tus indicadores con empresas de tu sector económico, evalúa tu rentabilidad en la industria.
* Si ofreces venta a crédito, mide el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio, durante un periodo de tiempo. Revisa si deben modificar políticas de venta a crédito.
* Ofrece indicadores atractivos de rentabilidad de tu operación a tus potenciales socios o inversionistas. Utiliza los márgenes brutos, operativos y netos para exponer la evolución y la efectividad de tus decisiones en el tiempo.