Si lo anterior le ha quedado claro, ¡felicidades!, ya está usted familiarizado con el concepto de Identidad Contable. Si no fue así, lo invito a que revise nuevamente el artículo publicado la semana pasada.

Nos vamos acercando al final del análisis de las principales razones financieras. Los dos ratios que vienen a continuación van de la mano, pues éstos incluyen información complementaria para la evaluación del rendimiento del negocio. Una de sus principales preocupaciones es saber si tuvo o no ganancias al final de un periodo, pero además debería usted preocuparse del desglose de dicha utilidad.

Empecemos por el ***Margen de Utilidad Bruta***, que en este caso representa que del total de lo vendido se ha obtenido una Utilidad Bruta de 41,79%. Es decir, el haber generado su nivel de ventas ocasionó un costo asociado de 58,21% que corresponde a la diferencia. ¿Es este resultado bueno o malo? Una vez mas, tendré que contestarle: "***Depende del tipo de negocio al que se dedique la empresa"***. No se gasta lo mismo para producir y vender comida, que para producir y vender armarios de madera (en cuyo caso el costo del producto vendido dependerá entre otros factores del tipo de madera que se utilice para la fabricación).

$$\text{Margen De Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{٥٦٠}}{\text{١٣٤٠}} = \text{٠,٤١٧٩}$$

El ratio anterior relaciona el costo del producto vendido con la venta en sí pero debemos tener claro que para vender un producto o servicio, se deberá incurrir en gastos adicionales como los de comercialización, administración, entre otros (revisar articulo anterior cuando se explicó la estructura del Estado de Resultados).

La razón financiera que considera esos rubros adicionales es el ***Margen de Utilidad Neta*** que para Don Gino ha sido de 0,0799 es decir que de todo lo que vendió durante el mes en particular, se quedó con una utilidad neta equivalente al 7,99%. ¿Que por qué tanta diferencia con relación al margen de utilidad bruta? En este caso, se puede apreciar que el restaurante posee gastos de alquiler, de servicios básicos y de publicidad significativamente grandes en relación a su utilidad bruta, lo que hace que finalmente la utilidad neta haya descendido tanto.

$$\text{Margen De Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \text{٠.٠٧٩٩}$$

Cuidado se queda con la idea errónea de que el único ratio relevante es el Margen de Utilidad Neta, pues al fin y al cabo según usted, "***es el que le dice con cuánto se terminó quedando de todo lo vendido***".

Mi interés es que se haya dado cuenta que la importancia del análisis conjunto de los dos últimos ratios radica en que el microempresario pueda tomar decisiones acerca del uso que le está dando al dinero generado por sus ventas, es decir, que tome decisiones con respecto a reducciones de gastos, políticas para incrementar ventas, minimizar costos de productos vendidos, etc., teniendo claro en qué parte del Estado de Resultados se fue quedando el ingreso por ventas.

Para finalizar, deseo que tenga claro que la importancia de todas las razones financieras radica en el poder informativo que le aportarán al dueño del negocio, y de las decisiones que pueda tomar basado en éstas.

Por último recuerde que éste es un ejemplo muy básico, por eso se ha omitido el tema de impuestos que será analizado en el siguiente módulo.

En el próximo artículo nos dedicaremos a elaborar un Flujo de Caja como herramienta básica de la Administración de las Finanzas de una MYPE.