



Liliana Delgado
Contadora Pública

@DelgadoMenaContadora

¿CRECER SIEMPRE CONVIENE?

Liliana Delgado M.
Cali, 18 de julio de 2023



Objetivo de las Normas internacionales de información financiera

Proporcionar a los usuarios información financiera útil para la toma de decisiones que suministren información de la entidad sobre:

- La posición financiera de la compañía.
- Su rendimiento y sus flujos de efectivo.

Indicadores tradicionales

+ Ingresos
- Costo del producto manufacturado y vendido
= Utilidad bruta
- Gastos de operación
+ Gastos fijos operación
+ Gastos variables operación
= Utilidad operación
+ Otros ingresos no operacionales
- Otros egresos no operacionales
= Utilidad antes de intereses e impuestos
- Gastos financieros
= Utilidad antes de impuestos
- Impuestos
= Utilidad neta

- Margen bruto = utilidad bruta/ventas netas
- Margen operacional = utilidad operación/ventas netas
- Margen neto = utilidad neta/ventas netas

Estos tres indicadores pueden ser definidos como una “medida de capacidad que tienen las ventas de generar utilidades”.

Generación de valor

Puesto que los indicadores financieros tradicionales no cuentan toda la historia sobre la realidad de la empresa o el proyecto, se hace necesaria e indispensable la utilización de otros indicadores que permitan determinar la capacidad que tiene la compañía de generar valor.

$$\text{EBITDA} = \text{UAI} + \text{depreciaciones y amortizaciones}$$

Margen EBITDA

El margen EBITDA “representa los centavos que por cada peso de ingresos se convierten en caja con el propósito de atender el pago de impuestos, apoyar las inversiones, cubrir el servicio a la deuda y repartir utilidades”

EBITDA/VENTAS

Generación de valor

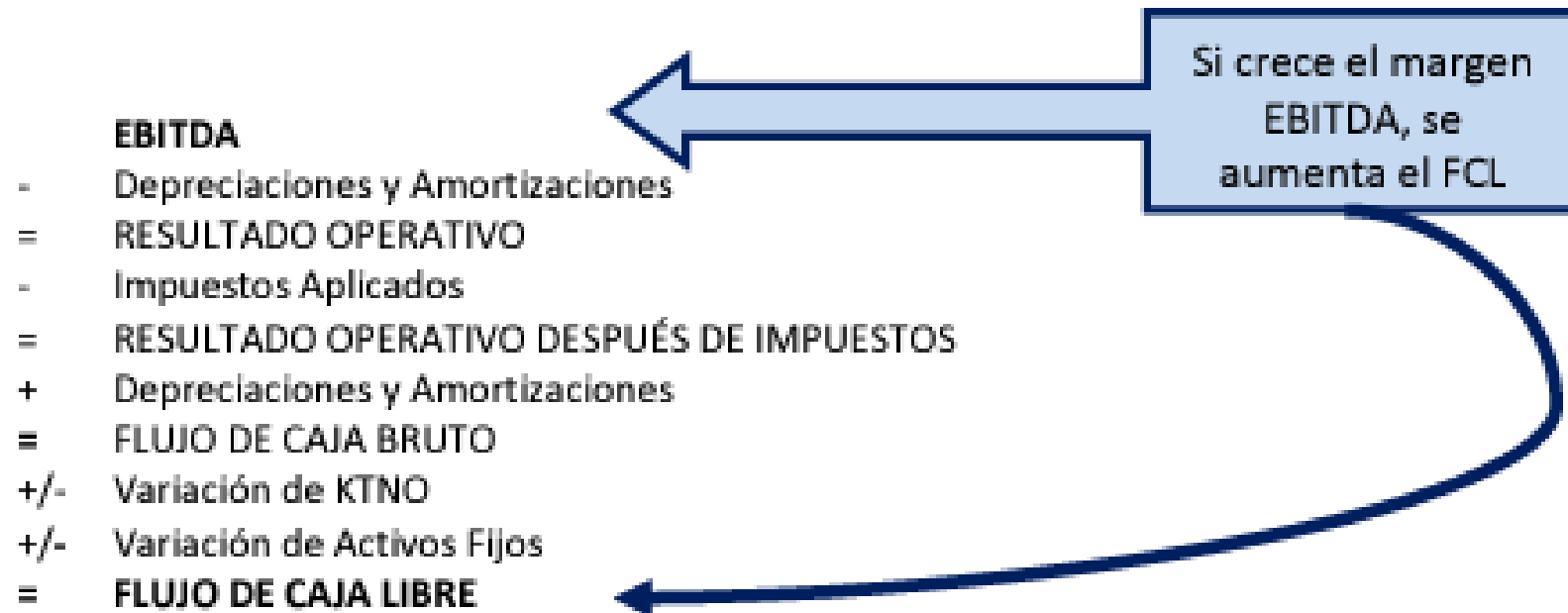


Gráfico 3. Relación entre el EBITDA, el FCL y el valor de la empresa

EBITDA – MARGEN EBITDA

- Debemos impedir en la medida de lo posible, que los costos y gastos que implican desembolso de efectivo, crezcan en mayor proporción que las ventas.

Siempre