

## **MEDIDAS ALTERNATIVAS PARA MEDIR LA UTILIDAD EN LA EMPRESA**

**Alberto Calva Mercado**

Director General de Acus Consultores, S.C.  
www.acus.com.mx // acalva@prodigy.net.mx

¿Sabe realmente cuánto gana su empresa? ¿Está seguro que la información financiera que recibe representa realmente la realidad de su situación? ¿Qué tan cercano a la realidad, a la verdadera creación de riqueza, estará ese dato de utilidad sobre el que ha basado muchas de sus decisiones? ¿Ha oído hablar de conceptos como el **EBIT**, el **EBITDA**, el **NOPAT** y el **GOPAT**?

El objetivo final que se busca en cualquier entidad es la generación de riqueza, y específicamente en una empresa privada es la generación de riqueza económica. La información financiera ha sido desarrollada por la humanidad con el objetivo de poder medir, en forma cuantitativa, la situación y el desempeño del negocio. Si nos es difícil imaginar la toma de decisiones sin información del entorno, ¿se puede imaginar tomando decisiones sin información de la empresa?

Sin embargo, es importante entender a fondo la esencia la información financiera, ya que, al igual que cualquier sistema de información, tiene limitaciones en cuanto al esquema que nos puede ofrecer para apoyar nuestra toma de decisiones. Como siempre lo hemos dicho, los estados financieros tienen limitaciones muy grandes, en general puede tener grandes errores con respecto a la realidad de los negocios, pero definitivamente son el mejor sistema de medición y de información que la humanidad ha podido desarrollar hasta el momento. Por lo tanto, esto implica que no son un tema agotado. Se sigue, y se seguirá, con la investigación y el desarrollo de nuevas medidas para poder evaluar en forma precisa el desempeño y la situación de la empresa.

El estado de resultados, y por lo tanto la utilidad, buscan darnos información de la riqueza económica que genera la empresa. Pero hay muchas formas alternativas de evaluar esta creación de riqueza. Veamos algunas de ellas.

## **EL METODO TRADICIONAL**

Tradicionalmente un estado de resultados tiene una presentación bien definida (ver cuadro I). Se parte del concepto de ventas netas, y a ésta se le resta el costo de ventas para llegar a la utilidad bruta. El costo de ventas es el costo de producir todo aquello que se vendió, es decir, todo aquello que tuvimos que sacrificar para tener la posibilidad de realizar una venta. El costo de ventas incluye normalmente todo lo relacionado con el consumo de materiales, la mano de obra y los gastos propios de la operación productivo. En este último grupo se incluye la depreciación de los bienes relacionados con la producción. Así pues, la utilidad bruta nos muestra el excedente que se tiene de restar a las ventas lo requerido en la producción del bien o servicio.

Posteriormente, a la utilidad bruta se restan los gastos de operación, que son normalmente gastos relacionados con el periodo y con operaciones de apoyo a la empresa, como son los gastos de administración, los de venta y los gastos generales. También aquí se incluye la depreciación de activos relacionados con estas actividades. Así se obtiene la utilidad de operación, que en principio es el nivel de utilidad generado por las actividades propias de la empresa, ya que lo que se resta posteriormente tiene que ver con actividades financieras o de tesorería, así como las fiscales.

**Cuadro I**  
**Estado de resultados**

Ventas netas - Costo de ventas (materiales, mano de obra y gastos de producción)
Utilidad bruta  - Gastos de operación (gastos de administración y venta)
Utilidad de operación  - Costo integral de financiamiento (intereses a cargo y a favor, ganancia y pérdida cambiaria, y resultado por posición monetaria)
Utilidad antes de impuestos  - Impuestos corporativos (ISR y PTU)
Utilidad neta

Por último, a la utilidad de operación se resta el costo integral de financiamiento, que incluye lo relativo a intereses, tanto a cargo como a favor, la ganancia y pérdida cambiaria y lo relativo al resultado por posición monetaria. Lo primero, los intereses, son resultado del costo de oportunidad del dinero por los recursos que utiliza la empresa o que tiene en exceso. Lo segundo, la ganancia y pérdida cambiaria, es resultado de operaciones con moneda extranjera y la fluctuación cambiaria de nuestra moneda. Lo último, el resultado por posición monetaria, es consecuencia de la situación inflacionaria que vive el país. Así, una vez restado el costo integral de financiamiento a la utilidad de operación se obtiene la utilidad antes de impuestos.

Por último, a esta utilidad antes de impuestos se resta lo correspondiente a los distintos impuestos corporativos para llegar a la utilidad neta. Esta utilidad neta es el resultado final de un estado de resultados tradicional. Es lo comúnmente se le ha llamado en la jerga de los negocios como el “*bottom line*”. Pero, ¿acaso esto nos dice todo?

## **EBIT Y EBITDA**

Algunas medidas que se utilizan con frecuencia hoy en día para evaluar los resultados de la compañía son el EBIT y el EBITDA. Ninguna de ellas realmente tiene nada fuera de lo común, pero es interesante analizarlas para saber que se busca conocer con esta información.

El EBIT viene de las siglas en inglés “*earnings before interests and taxes*”. Su nombre correcto en español, aunque es poco usado, sería UAFIR, de “utilidad antes de financiamiento e impuesto sobre la renta”.

Para fines prácticos, esto se define normalmente como un sinónimo de la utilidad de operación. En muchos análisis financieros, por falta de más información o de detalle de ésta, el EBIT se convierte en lo mismo que la utilidad de operación. Sin embargo, si vamos al sentido estricto de lo que pretende mostrar el EBIT, a diferencia de la utilidad de operación, ésta no debería incluir ningún ingreso o gasto que no esté relacionado directamente con la operación natural de la empresa, es decir, todo lo relacionado con partidas extraordinarias o actividades no operativas debería ser eliminado.

El EBIT sirve de base para llegar al EBITDA que viene de las siglas en inglés “*earnings before interests, taxes, depreciation and amortization*”. Una vez más, su nombre correcto en español, aunque es poco usado, sería UAFIRDA, de “utilidad antes de financiamiento, impuesto sobre la renta, depreciación y amortizaciones”.

De esta manera, lo que el EBITDA pretende mostrar es un valor más cercano a un flujo de efectivo, donde se están eliminando partidas virtuales que no implicarán movimiento de dinero, como son la depreciación y las amortizaciones. Una vez más, para fines prácticos el EBITDA en general se define como el EBIT o la utilidad de operación más la depreciación correspondiente. En estricto sentido, al igual que el EBIT, el EBITDA solo debería considerar lo relativo a las operaciones normales y propias del negocio.

Por último, con frecuencia hemos observado en análisis financieros que el flujo de efectivo se define simplemente como el EBITDA menos los intereses netos menos los impuestos. Recomendamos ser prudentes con esta definición, ya que si bien esto es una definición más cercana al flujo que la utilidad neta, dista mucho aún de mostrar el verdadero flujo de efectivo de la empresa.

## **NOPAT Y GOPAT**

A partir de EBIT y EBITDA se obtienen otras mediciones que son el NOPAT y el GOPAT. El NOPAT, su nombre viene una vez más del inglés “*net operating profit after taxes*”, tendría su equivalente en español con el UNODI “utilidad neta operativa después de impuestos”.

El NOPAT se definiría como el EBIT menos los impuestos correspondientes. Una vez más, comúnmente y por facilidad, el NOPAT se define como la utilidad de operación menos los impuestos corporativos totales de la empresa. En estricto sentido debería ser el EBIT, con las eliminaciones mencionadas anteriormente, menos los impuestos que correspondan solo a este EBIT, es decir, eliminando aspectos fiscales relativos a ingresos no operativos y a aspectos financieros (intereses).

Por último, el GOPAT viene de las siglas del inglés para “*gross operating profit after taxes*”, y tendría su equivalente en español como el UBODI “utilidad bruta operativa después de impuestos”.

El GOPAT se define como el NOPAT antes de depreciación, es decir, al resultado de NOPAT se le sumaría lo relativo a la depreciación que se tenga en el estado de resultados. De cierta forma sería equivalente al EBITDA menos los impuestos correspondientes.

## **¿Y PARA QUE SIRVE TODO ESTO?**

Tanto el EBIT, como el EBITDA, el NOPAT, y el GOPAT nos dan mediciones de la creación de riqueza, de la generación de utilidad, a otros niveles. A partir de estas mediciones se pueden obtener varias cosas.

Por un lado, al dividir estas medidas con sus contrapartes de inversión en el activo, se obtienen **razones de rentabilidad** de la empresa, muy útiles en su evaluación.

Por otro lado, al restar al NOPAT el costo de los recursos invertidos en la operación de la empresa, se obtiene la **utilidad económica** (o “*economic profit*” o EP), concepto también conocido en forma amplia como el **EVA** o “*economic value added*” o “valor económico agregado”. De estos conceptos, que son muy útiles para medir la verdadera creación de valor en la empresa, nos referiremos en un artículo futuro.

**< F I N >**