



2.- EL ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados permite conocer detalladamente los ingresos y los costos que determinan la utilidad o la pérdida correspondiente a un ejercicio económico.



-
- El estado de resultados muestra en forma detallada los ingresos generados en un periodo y los costos incurridos para generarlos. Puesto que cada ítem integrante del estado de resultados “acumula el movimiento” ocurrido en el ejercicio se le reconoce como un “estado dinámico”.



■ 2.1.- Presentación del Estado de Resultado.

La estructura básica del estado de resultados es la siguiente:



Ven tas	XXX
Menos : Costo de Ventas	XXX
Utilidad Bruta	XXX
Menos: Gastos Operacionales	XXX
Utilidad (o pérdida) operacional	XXX
Más (menos): Resultado no operacional	XXX
Resultados antes de Impuesto al a Renta	XXX
Impuesto a la Renta	XXX
Utilidad Neta	XXX

2.2.- Gastos Operacionales.

- Para la presentación de estos gastos, generalmente se adopta una clasificación funcional, que consiste en agrupar los diversos conceptos de gastos de acuerdo a las distintas unidades existentes en la organización de la empresa. Así se acostumbra separar los gastos, según ellos correspondan al a función de ventas o a la función de administración.

2.3.- Resultado No Operacional

- Entre ellos se encuentran diversos ingresos y gastos que no dicen relación directa con la actividad principal.




-
- Son ejemplos de ingresos no operacionales los siguientes: intereses ganados, dividendos percibidos, utilidad por aportes en otras empresas, ganancias derivadas de ventas ocasionales de inversiones y de bienes del activo fijo, corrección monetaria, etc.



- A su vez los gastos no operacionales pueden consistir en gastos financieros, reconocimiento proporcional de pérdida en otras empresas, pérdidas por ventas de inversiones y de bienes del activo fijo tangible, corrección monetaria, etc

2.4.- Análisis Económico – Financiero.

 A partir del Estado de Resultados se pueden obtener relaciones útiles para determinar la posición de la Empresa:



2.4.1.- Análisis Vertical.

- Una de las técnicas que pueden aplicarse para este tipo de análisis es el de asignar a las ventas un valor de 100, y calcular que tanto por ciento representan el costo de las ventas, los gastos operacionales, y el resultado neto.



ESTADO DE RESULTADOS

Correspondiente al Periodo entre el 1 de Enero y el 31 de Diciembre de 200X

	\$	\$	%
Ventas		1820000	100
Menos: Costo de Ventas		<u>-1204000</u>	-66,15
Utilidad Bruta		616000	33,85
Menos Gastos Operacionales			
Gastos de Administración:			
Arriendos	32500		
Impresos y utiles	12000		
Gastos Generales	5700	-54200	-2,98
Gastos de Ventas			
Arriendos	87500		
Utiles	6050		
Publicidad	36000		
Depreciacion	6000		
Gastos Generales	3800	-139350	-7,66
Utilidad de Operación		422450	23,21
Mas(menos) Resultado no Operacional			
Dividendos Percibidos	43200		
Gastos Financieros	-5227	37973	
Utilidad antes Imp.Renta		<u>460423</u>	
Impuesto Renta		62563	
Utilidad Neta		397840	

3.- ANALISIS DE RATIOS

- ❑ Los Ratios son coeficientes que proporcionan unidades de medida a través de la relación de datos financieros entre sí.
- ❑ Los ratios o índices se pueden clasificar en cuatro grandes grupos:





-
- Índices de liquidez
 - Índices de endeudamiento o apalancamiento
 - Índices de rentabilidad o Rendimiento
 - Índices de cobertura o rotación

3.- Indices de liquidez

3.1.- Relación circulante

$$\text{Rel Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$



3.2.- Prueba Acida

Caja+bancos+acciones+deudores+doctos por cobrar

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Caja+bancos+acciones+deudores+doctos por cobrar}}{\text{Pasivo Circulante}}$$



3.3.- Liquidez de las cuentas por cobrar o ratio de días de cobro

- ❑ A través de este ratio se busca evaluar la velocidad de recuperación de las ventas.
- ❑ Primer paso: calcular la venta diaria promedio



$$\text{Venta diaria promedio} = \frac{\text{Ventas totales (1+tasa Iva)}}{365}$$



□ Segundo paso: calcular días de cobro

$$\text{Días de Cobro} = \frac{\text{Saldo Cuentas por cobrar}}{\text{Venta diaria promedio}}$$



■ Ejemplo : Supongase una empresa que tenga una venta total ene. Año de \$ 3.450.360.-Y que al 31 de Diciembre tenga en ctas por cobrar \$ 242.100.-



$$\text{Primer paso} = \frac{3.450.360 + (1 + 0,19)}{365} = \$ 11.249$$



$$\text{Segundo Paso} = \frac{242.100}{11.249} = 21,52 \text{ dias}$$

Primer paso: Calcular la compra promedio del año:

$$\text{Compra diaria promedio} = \frac{\text{Compras del año} (1 + \text{tasa Iva})}{365}$$



Segundo paso : Calcular los dias de pago

$$\text{Días de Pago} = \frac{\text{Saldo en cuentas por pagar}}{\text{Compra diaria promedio}}$$



Como el dato de compra en el año no esta en el balance se requiere calcular:

Determinación de las compras del año

- Saldo final cta existencias
- Mas: costo de Ventas
- Menos: saldo in icial de cta existencias

Total de compras del año





Determinación de las compras del año

- Saldo final cta existencias
- Mas: costo de Ventas
- Menos: saldo in icial de cta existencias

Total de compras del año

3.5.- Tiempo de permanencia de las existencias en bodega (liquidez de existencias).

$$\text{Tiempo de permanencia inventario} = \frac{365}{\text{Costo de ventas/Inventario Prom}}$$





■ Ejemplo: Una empresa que tiene un inventario inicial de \$200.000.- y un inventario de \$ 400.000.- con un costo de ventas de \$ 900.000.-



$$\text{Perm. Inventario} = \frac{365}{900.000 / 300.000} = 121,8 \text{ días}$$



-
- Así el tiempo de permanencia promedio del inventario en bodega más el tiempo de liquidez de las cuentas por cobrar (días de cobro), se compara con el tiempo de las cuentas por pagar a proveedores y se puede explicar el mayor o menor necesidad de capital de trabajo.



3.2.- Ratios de Endeudamiento:

3.2.1.- Endeudamiento sobre patrimonio:

Este índice busca mostrar la relación entre los fondos ajenos y los propios .



$$\text{Rel Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo circ.} + \text{Pasivo L. Plazo}}{\text{Patrimonio neto}} \times 100$$



-
- ❑ Ejemplo:
 - ❑ Pasivo circ. \$ 100.000.-
 - ❑ Pasivo l. Plazo \$ 300.000
 - ❑ Patrimonio neto \$ 800.000



$$\text{Rel. Endeudamiento} = \frac{100.000 + 300.000}{800.000} \times 100 = 50 \%$$

3.2.2.-Endeudamiento sobre Inversion total

- Este ratio busca medir la magnitud que tiene el financiamiento con fondos ajenos.



$$\text{Endeudamiento. Sobre Activos} = \frac{\text{Pasivo Circ.} + \text{Pasivo L. Plazo}}{\text{Activo total}} \times 100$$



- A través de este índice se avalúa el grado de compromiso con terceros, respecto del total de inversiones. Aquí se valida la expresión de que se adeuda “equis” porcentaje del activo.

3.2.3.- Desagregación del Endeudamiento sobre la Inversión

- El índice de endeudamiento se puede desagregar en deuda de corto plazo y deuda de L.Plazo, obteniendo así un grado adicional de información sobre la calidad del compromiso existente.





$$\text{Endeudam. sobre Inversión} = \frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Activo Total}} \times 100$$



$$\text{Endeudam. Sobre Inversión} = \frac{\text{Pasivo L. Plazo}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

En base al ejemplo anterior se tendría:

$$\text{Endeudam. sobre Inversión} = \frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

$$\text{Endeudam. Sobre Inversión} = \frac{\text{Pasivo L. Plazo}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

3.2.4.- Endeudamiento Circulante.



Este ratio es la relación inversa a la llamada **relación circulante** y mide el grado de compromiso que existe sobre las inversiones liquidables a menos de un año.





$$\text{Endeudamiento Circulante} = \frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Activo Circulante}} \times 100$$



Ejemplo: Una empresa que tiene un activo circulante de \$ 300.000.- y un pasivo circulante de \$ 150.000.- tendría:



$$\text{Endeudamiento Circulante} = \frac{150.000}{300.000} \times 100 = 50 \%$$



3.3.- Ratios de Rentabilidad.

□ 3.3.1.- Rentabilidad sobre Ventas.

□ Este índice busca medir el rendimiento líquido sobre la gestión operacional de la empresa. Como todos los ratios de rentabilidad se expresa como porcentaje.



$$\text{Rentabilidad sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad L\u00edquida}}{\text{Ventas Totales}} \times 100$$



■ Este índice es un buen indicador de la capacidad de gestión de los administradores y de la relación con respecto a la competencia, para evaluar la eficiencia administrativa

3.3.2.- Margen de Operación

- Esta razón se define como el resultado operacional sobre los ingresos del negocio. El resultado operacional es el ingreso de explotación menos costo de explotación o costo de ventas y gastos de administración.



$$\text{Margen de Operación} = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Ventas Totales}} \times 100$$



■ Ejemplo: Si las ventas (ingresos de explotación) son de \$1.000.- y los costos de explotación (costo de ventas) más gastos de Administración suman \$ 800, entonces:



$$\text{Margen de Operación} = \frac{200}{1.000} \times 100 = 20 \%$$



-
- Significa que el giro del negocio reporta una ganancia operacional equivalente al 20 % de las ventas. A partir de este indicador, los analistas financieros pueden proyectar las futuras utilidades operacionales de un negocio conociendo el crecimiento de las ventas.

3.3.3.- Rentabilidad sobre Inversión.

- ▣ Este ratio también se denomina “Rentabilidad de Activos” y busca medir el rendimiento de los activos totales, se suele usar como índice-objetivo asignado a la Gerencia General.





$$\text{Rentabilidad sobre Inversión} = \frac{\text{Utilidad Líquida}}{\text{Activo Total}} \times 100$$



En el lenguaje de los analistas, este indicador se llama ROA, "return on assets".



Muchos analistas consideran mas apropiado calcular este ratio como el resultado operacional (utilidad neta) sobre activos, porque muestra exclusivamente el poder generador de utilidades operacionales de los activos sin contaminarlo con la estructura de financiamiento de la firma.





$$\text{Rentabilidad sobre Inversión (mod.2)} = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Activo Total}} \times 100$$



■ Es decir, relaciona directamente el flujo que generan los activos con estos (activos) sin considerar los resultados no operacionales. Los analistas llaman a este indicador “basic earning power” (BEP).

3.3.4.- Rentabilidad sobre Patrimonio

- Esta es una medida de rendimiento para los propietarios, en el sentido que evalúa en definitiva el rendimiento obtenido por el capital aportado más la utilidades no retiradas.





$$\text{Rentabilidad sobre Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad del Ejercicio}}{\text{Patrimonio- Utilidad del Ejercicio}} \times 100$$



□ Al patrimonio que aparece en el balance general se le debe restar la Utilidad del ejercicio para poder medir la rentabilidad efectivamente por el patrimonio.



■ Es el indicador más importante para los socios y accionistas porque permite evaluar el verdadero desempeño de la empresa sobre lo que ellos han invertido. Los analistas denominan este índice como ROE (“return on equity”).



■ A partir de este indicador los inversionistas pueden comparar cuan ventajosas pueden ser las inversiones en distintas sociedades de diferentes giros.