

UT- 3

ESTADOS CONTABLES

Temario

1. Balance patrimonial o Estado de situación.
patrimonial.
 - Activos
 - Pasivos

2. Balance de resultados o Estado de resultados.
 - Debe
 - Haber

1 - BALANCE PATRIMONIAL

- ¿Qué cosas tenemos en una empresa?
- ¿Cómo las representamos monetariamente y llevamos su control?

Balance patrimonial

También llamado **Estado de situación patrimonial**.

Es un estado contable que refleja la situación patrimonial de la empresa en *una fecha* determinada.

Activo	Pasivo
Bienes (<i>lo que la empresa tiene</i>) +	Deudas (<i>lo que la empresa debe</i>)
Derechos (<i>lo que a la empresa le deben</i>)	Patrimonio Neto (<i>Capital aportado por los propietarios</i>)

Balance patrimonial

El **Activo** refleja las inversiones que ha efectuado la empresa.

El **Pasivo** es de dónde han salido los fondos para dichas inversiones.

Activo	Pasivo
¿En qué ha invertido la empresa?	¿De dónde ha obtenido la financiación?

Balance patrimonial

Ejemplo 1: Balance de situación al 31 de diciembre de 2005

Activo			Pasivo		
Maquinaria	\$	1.400	Capital social	\$	4.000
Cuentas a cobrar	\$	1.000	Proveedores	\$	2.000
Caja	\$	600	Acreedores a largo plazo	\$	500
Terrenos	\$	3.000	Reservas	\$	500
Existencias	\$	2.000	Préstamos bancarios a corto plazo	\$	1.000
TOTAL	\$	8.000	TOTAL	\$	8.000

Ordenamiento del balance patrimonial

- Los activos se ordenan de mayor a menor liquidez.
- Los pasivos se ordenan de mayor a menor exigibilidad.

Activo	Pasivo
Caja	Proveedores
-	-
-	-
-	-
Terrenos	Capital

Balance patrimonial

Ejemplo 2: Balance de situación al 31 de diciembre de 2005

Activo		Pasivo	
Caja	\$ 600	Proveedores	\$ 2.000
Cuentas a cobrar	\$ 1.000	Préstamos bancarios a corto plazo	\$ 1.000
Existencias	\$ 2.000	Acreedores a largo plazo	\$ 500
Maquinaria	\$ 1.400	Reservas	\$ 500
Terrenos	\$ 3.000	Capital social	\$ 4.000
TOTAL	\$ 8.000	TOTAL	\$ 8.000

COMPONENTES DEL BALANCE PATRIMONIAL

Componentes del Activo

- **Activo corriente (o circulante):** son aquellos activos que han de permanecer en la empresa menos de 12 meses. Se divide en:
 - *Disponible* (dinero en caja, en cuentas corrientes, etc.)
 - *Realizable* (derechos a corto plazo y bienes que **no forman parte de las existencias**. Ej: deuda de clientes, efectos a cobrar, anticipos al personal y/o a proveedores, etc.)
 - *Existencias* (mercaderías, productos terminados, productos en curso, materias primas, embalajes etc.)

Componentes del Activo

- **Activo fijo (o inmovilizado):** son aquellos activos que han de permanecer en la empresa más de 12 meses. Se divide en:
 - *Inmovilizado material* (ej: terrenos, edificios, etc.)
 - *Inmovilizado inmaterial* (ej: patentes, marcas, etc.)
 - *Gastos amortizables* (ej: gastos de constitución de la empresa, ampliación de capital, etc.)

Componentes del Activo

Activo	Pasivo
<p data-bbox="137 719 799 776">Corriente o circulante</p> <ul data-bbox="846 625 1151 862" style="list-style-type: none">- Disponible- Realizable- Existencias <p data-bbox="137 1072 707 1129">Fijo o inmovilizado</p> <ul data-bbox="734 996 1248 1233" style="list-style-type: none">- Material- Inmaterial- Gastos amortizables	

Componentes del Pasivo

- **Exigible a corto plazo:** son deudas con vencimientos dentro del año. (Pasivo corriente o circulante)
- **Exigible a largo plazo:** son deudas con vencimientos posteriores a 1 año.
- **Capitales propios:** (también llamado “recursos propios”, “pasivo no exigible”, “patrimonio neto”) es la diferencia entre el Activo y todas las deudas de la empresa. Incluye
 - Capital.
 - Reservas.
 - Beneficios no repartidos (pendiente de distribuir).

Componentes del Pasivo

Activo	Pasivo
	<div>Exigible a corto</div> <div>Exigible a largo</div> <div>Capital propio</div> <div>Recursos permanentes</div>

Balance patrimonial

Activo	Pasivo
Corriente (circulante) Fijo (inmovilizado)	Exigible a corto plazo Exigible a largo plazo
	Capital propio

Visto desde el Patrimonio Neto

Activo	Pasivo
<p>Activo Corriente o Circulante</p> <ul style="list-style-type: none">- <i>Disponible (cajas y bancos)</i>- <i>Realizable (clientes, otras cuentas por cobrar, pagos anticipados)</i>- <i>Existencias (Inventarios, materias primas y productos semiterminados)</i> <p>Activo Fijo o Inmovilizado</p> <ul style="list-style-type: none">- <i>Inmovilizado material.</i>- <i>Inmovilizado intangible.</i>- <i>Inmovilizado financiero.</i>- <i>Amortizaciones</i>	<p>Pasivo corriente</p> <ul style="list-style-type: none">- <i>Exigible a corto plazo (bancos, proveedores, empleados, Estado)</i> <p>Pasivo no corriente</p> <ul style="list-style-type: none">- <i>Exigible a largo plazo</i> <p>Patrimonio Neto</p> <ul style="list-style-type: none">- <i>Capital propio</i>- <i>Beneficios acumulados</i>

Bienes y derechos

Obligaciones

Patrimonio Neto

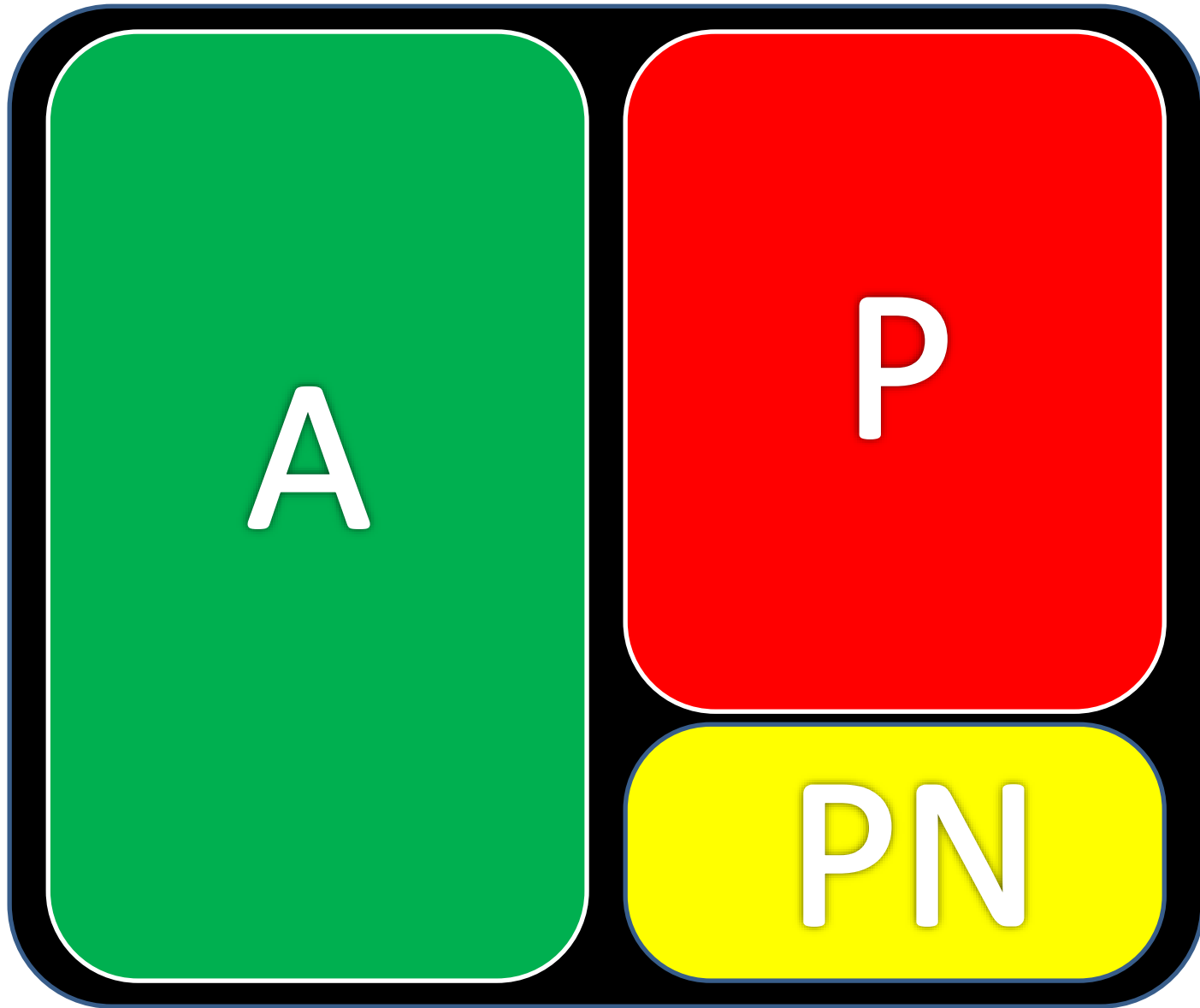
BIENES

+ DERECHOS

– OBLIGACIONES

= PATRIMONIO NETO

Gráficamente, el Balance de Patrimonio.



Ejercicio

Item	Patrimonio
(dinero en) Cajas y bancos	
Capital social	
Deudas de clientes (deuda en la cc)	
Edificios y terrenos	
Exigible a corto plazo	
Exigible a largo plazo	
Inversión financiera a corto plazo	
Maquinarias e instalaciones.	
Materias primas y mercaderías	
Mobiliario y equipos de oficina	
Obligaciones bancarias	
Deudas a Proveedores	
Resultado no distribuido del ejercicio ant.	

ANALISIS DEL BALANCE PATRIMONIAL

ANÁLISIS ESTÁTICO

Análisis del balance patrimonial

Consiste en hacer un diagnóstico de la empresa a partir de uno o más balances.

- Análisis estático: 1 balance.
- Análisis dinámico: 2 o más balances.

Para el estudio se realizan las siguientes etapas:

- Cálculo de porcentajes.
- Representación gráfica.
- Cálculo de *ratios*.

Análisis estático

Ejemplo:

Activo		Pasivo	
Disponible	\$ 90	Exigible corto plazo	\$ 450
Realizable	\$ 180	Exigible largo plazo plazo	\$ 270
Existencias	\$ 360	No exigible	\$ 405
Inmovilizado	\$ 495		
TOTAL	\$ 1.125	TOTAL	\$ 1.125

Análisis estático

Cálculo de porcentajes

Activo			Pasivo		
Disponible	\$ 90	8%	Exigible corto plazo	\$ 450	40%
Realizable	\$ 180	16%	Exigible largo plazo plazo	\$ 270	24%
Existencias	\$ 360	32%	No exigible	\$ 405	36%
Inmovilizado	\$ 495	44%			
TOTAL	\$ 1.125	100%	TOTAL	\$ 1.125	100%

Análisis estático - Conclusiones

1. Verificar si los componentes del activo corriente (disponible, realizable, existencias) superan el exigible a corto plazo. De no ser así, la empresa podría tener problemas de *liquidez*.

Razón: el activo corriente representa a todos los activos que se han de convertir en dinero durante el año. El exigible a corto plazo refleja todas las deudas que han de pagarse durante el año.

Análisis estático

1) Activo corriente vs Exigible corto plazo

Activo			Pasivo		
Disponible	\$ 90	8%	Exigible corto plazo	\$ 450	40%
Realizable	\$ 180	16%	Exigible largo plazo	\$ 270	24%
Existencias	\$ 360	32%	No exigible	\$ 405	36%
Inmovilizado	\$ 495	44%			
TOTAL	\$ 1.125	100%	TOTAL	\$ 1.125	100%

Activo corriente: \$630

>

Exigible a corto plazo: \$450

Se puede afirmar que esta empresa no ha de tener problemas de liquidez antes de un año.

Peso de las deudas

2. Analizar el peso de las deudas.

Verificar que el exigible no sea superior al 60% del pasivo.

Razón: Cuando una empresa tiene un exceso de deudas significa que prácticamente está en manos de sus acreedores. Esto quiere decir que la empresa está *descapitalizada*.

Peso de las deudas

Activo			Pasivo		
Disponible	\$ 90	8%	Exigible corto plazo	\$ 450	40%
Realizable	\$ 180	16%	Exigible largo plazo	\$ 270	24%
Existencias	\$ 360	32%	No exigible	\$ 405	36%
Inmovilizado	\$ 495	44%			
TOTAL	\$ 1.125	100%	TOTAL	\$ 1.125	100%

Exigible: 64%

Se puede decir que esta empresa está descapitalizada.

Composición del Activo y el Pasivo

3. Composición del activo y del pasivo.

Verificar cuáles ítems poseen la mayoría de porcentaje.

Razón: da una idea general del estado de la empresa.

Peso de la deuda

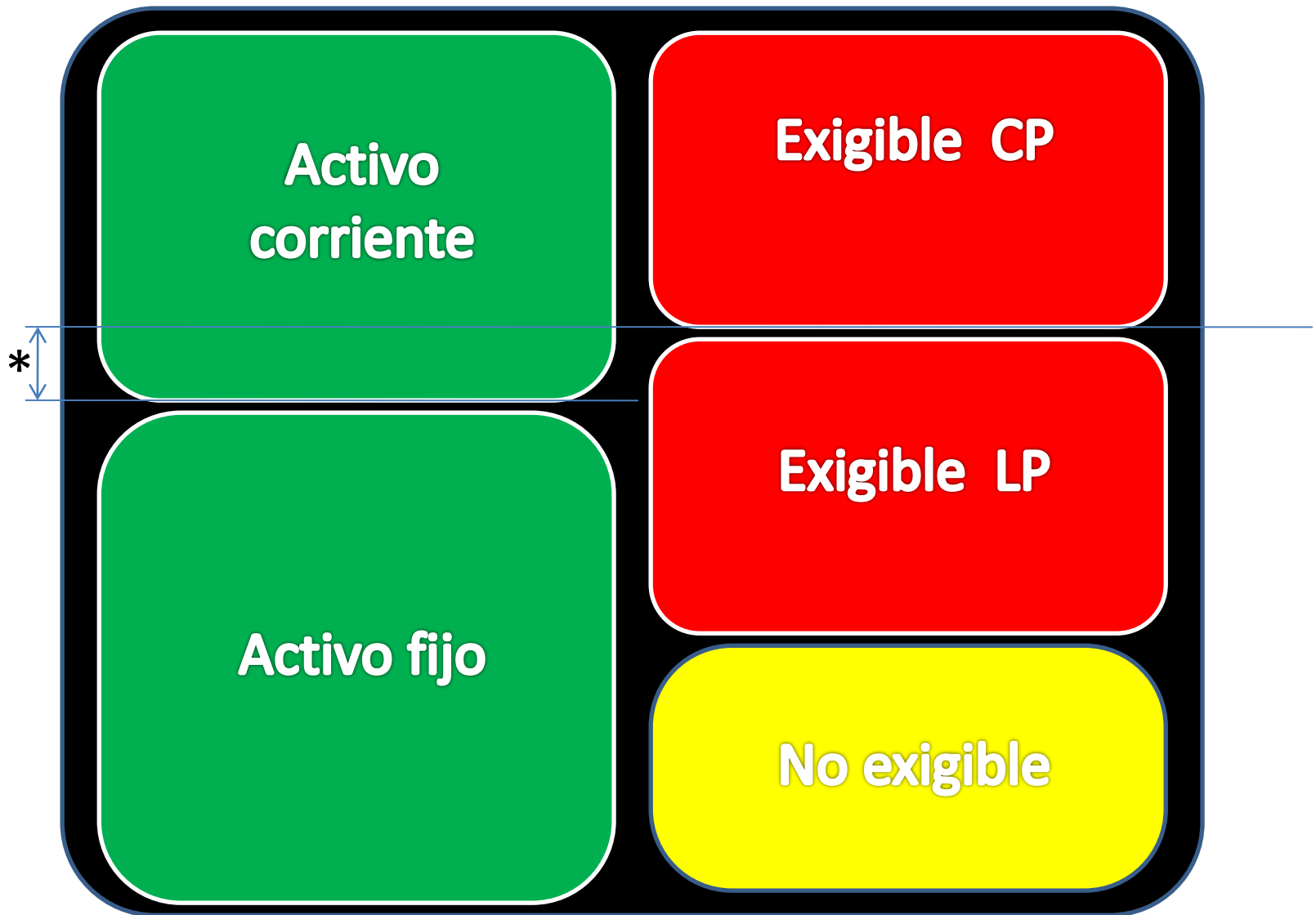
Activo			Pasivo		
Disponible	\$ 90	8%	Exigible corto plazo	\$ 450	40%
Realizable	\$ 180	16%	Exigible largo plazo	\$ 270	24%
Existencias	\$ 360	32%	No exigible	\$ 405	36%
Inmovilizado	\$ 495	44%			
TOTAL	\$ 1.125	100%	TOTAL	\$ 1.125	100%

Se puede afirmar que:

- El activo de esta empresa se distingue por el inmovilizado y las existencias.
- El mayor pasivo de la empresa son los exigibles a corto plazo y el patrimonio neto.

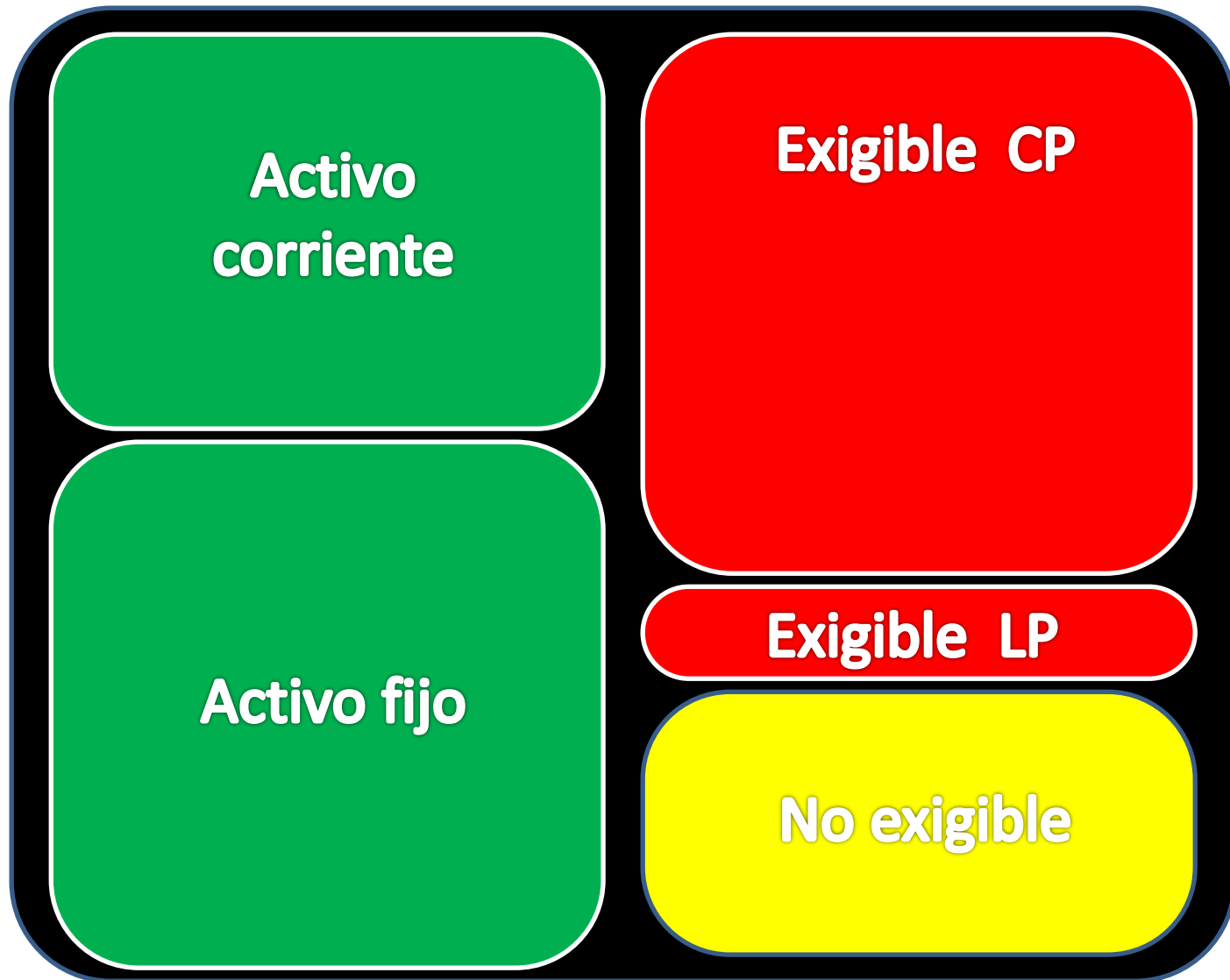
ANÁLISIS GRÁFICO

Empresa “descapitalizada” pero corriente



* *Working capital*, o Capital de trabajo, o Fondo de maniobra.

Empresa descapitalizada c/excesivo Exigible CP



RATIOS

Existen muchas combinaciones de parámetros y depende de cada empresa los que les son útiles para un diagnóstico preciso.

A continuación se detallan algunos ratios habituales.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Exigible total}}{\text{Pasivo total}}$$

Da una idea del peso de la deuda a terceros respecto del capital propio.

El valor de este ratio no debería ser mayor a 0,6 (implicaría una pérdida de autonomía) ni menor a 0,4 (implicaría capital propio ocioso)

$$\text{Calidad de deuda} = \frac{\text{Exigible a CP}}{\text{Exigible total}}$$

Cuanto menor sea este ratio, mejor será la “calidad” de la deuda de la empresa.

Esto es, una notoria deuda de corto plazo es considerada “deuda de baja calidad” debido a su exigencia de pago inmediata.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Exigible corto plazo}}$$

Su valor deberá ser superior a 1. Caso contrario, la empresa tendrá problemas de liquidez. Algunas empresas tratan que como valor ideal esté entre 1,7 y 1,9.

$$\text{Plazo de cobro} = \frac{\text{Saldo de clientes}}{\text{Total de ventas del período}} \times 365$$

También llamado “días en la calle”. Su valor indica el número de días que la empresa tarda en cobrar a sus clientes. Cuanto menor sea, mejor para la empresa.

Para una mejor aproximación debe calcularse añadiendo al saldo deudor los cheques a cobrar, etc.

Ratios

$$\text{Plazo de pago} = \frac{\text{Deuda a proveedores (CP)}}{\text{Total de compras del período}} \times 365$$

Su valor deberá ser superior al plazo de cobro.

Ejemplo

- Una empresa cuyas ventas anuales ascienden a 2.500 y las compras anuales a 1.898 tiene el siguiente balance patrimonial:

Activo		Pasivo	
Disponible	\$ 50	Proveedores	\$ 468
Clientes	\$ 600	Exigible largo plazo plazo	\$ 252
Existencias	\$ 52	Capital propio	\$ 405
Inmovilizado	\$ 423		
TOTAL	\$ 1.125	TOTAL	\$ 1.125

Ratio de endeudamiento

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Exigible total}}{\text{Pasivo total}} = \frac{720}{1125} = 0,64$$

Activo		Pasivo	
Disponible	\$ 50	Proveedores	\$ 468
Clientes	\$ 600	Exigible largo plazo	\$ 252
Existencias	\$ 52	Capital propio	\$ 405
Inmovilizado	\$ 423		
TOTAL	\$ 1.125	TOTAL	\$ 1.125

Calidad de deuda

El ratio de calidad de deuda será:

$$\text{Calidad de deuda} = \frac{\text{Exigible CP}}{\text{Exigible total}} = \frac{468}{720} = 0,65$$

Activo		Pasivo	
Disponible	\$ 50	Proveedores	\$ 468
Clientes	\$ 600	Exigible largo plazo plazo	\$ 252
Existencias	\$ 52	Capital	\$ 405
Inmovilizado	\$ 423		
TOTAL	\$ 1.125	TOTAL	\$ 1.125

Liquidez

El ratio de Liquidez será:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Exigible CP}} = \frac{702}{468} = 1,5$$

Activo		Pasivo	
Disponible	\$ 50	Proveedores	\$ 468
Clientes	\$ 600	Exigible largo plazo	\$ 252
Existencias	\$ 52	Capital	\$ 405
Inmovilizado	\$ 423		
TOTAL	\$ 1.125	TOTAL	\$ 1.125

Plazo de cobro

El ratio de plazo de cobro será:

$$\text{Plazo} = \frac{\text{deuda de Clientes} \cdot 365}{\text{Ventas}} = \frac{600 \cdot 365}{2500} = 87,5 \text{ días}$$

Activo		Pasivo	
Disponible	\$ 50	Proveedores	\$ 468
Clientes	\$ 600	Exigible largo plazo plazo	\$ 252
Existencias	\$ 52	Capital	\$ 405
Inmovilizado	\$ 423		
TOTAL	\$ 1.125	TOTAL	\$ 1.125

Plazo de pago

El ratio de plazo de pago será:

$$\text{Plazo} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Compras}} \cdot 365 = \frac{468}{1898} \cdot 365 = 90 \text{ días}$$

Activo		Pasivo	
Disponible	\$ 50	Proveedores	\$ 468
Clientes	\$ 600	Exigible largo plazo plazo	\$ 252
Existencias	\$ 52	Capital	\$ 405
Inmovilizado	\$ 423		
TOTAL	\$ 1.125	TOTAL	\$ 1.125

ANALISIS DEL BALANCE PATRIMONIAL

ANÁLISIS DINÁMICO

Análisis dinámico

Consiste en hacer un diagnóstico de la empresa a partir de dos o más balances.

Al igual que para el caso estático, se realizan las siguientes etapas:

- Cálculo de porcentajes.
- Representación gráfica.
- Cálculo de *ratios*.

Análisis dinámico

- Ejemplo

	31/12/2015	31/12/2016
ACTIVO		
Disponible	\$ 100	\$ 137
Realizable	\$ 360	\$ 548
Existencias	\$ 700	\$ 959
Inmovilizado	\$ 840	\$ 1.096
	\$ 2.000	\$ 2.740
PASIVO		
Exigible corto plazo	\$ 450	\$ 959
Exigible largo plazo plazo	\$ 600	\$ 822
No exigible	\$ 950	\$ 959
	\$ 2.000	\$ 2.740

Cálculo de porcentajes

	31/12/2015		31/12/2016	
ACTIVO				
Disponible	\$ 100	5%	\$ 137	5%
Realizable	\$ 360	18%	\$ 548	20%
Existencias	\$ 700	35%	\$ 959	35%
Inmovilizado	\$ 840	42%	\$ 1.096	40%
	\$ 2.000	100%	\$ 2.740	100%
PASIVO				
Exigible corto plazo	\$ 450	23%	\$ 959	35%
Exigible largo plazo	\$ 600	30%	\$ 822	30%
No exigible	\$ 950	48%	\$ 959	35%
	\$ 2.000	100%	\$ 2.740	100%

Cálculo de porcentajes

	31/12/2015		31/12/2016	
ACTIVO				
Disponible	\$ 100	5%	\$ 137	5%
Realizable	\$ 360	18%	\$ 548	20%
Existencias	\$ 700	35%	\$ 959	35%
Inmovilizado	\$ 840	42%	\$ 1.096	40%
	\$ 2.000	100%	\$ 2.740	100%
PASIVO				
Exigible corto plazo	\$ 450	23%	\$ 959	35%
Exigible largo plazo	\$ 600	30%	\$ 822	30%
No exigible	\$ 950	48%	\$ 959	35%
	\$ 2.000	100%	\$ 2.740	100%

Ratios

	31/12/2015		31/12/2016	
Ventas	\$	2.000	\$	2.500
Compras	\$	1.600	\$	1.900
RATIOS				
Endeudamiento = Exigible total/ Pasivo total	(1050/2000)	0,53	(1781/2740)	0,65
Calidad de deuda= Exigible CP/ Exigible total	(450/1050)	0,43	(959/1781)	0,54
Liquidez = Activo corriente /Exigible a CP	(1160/450)	2,58	(1644/959)	1,71
Dias en la calle = Clientes/ventas * 365	(360/2000)*365	65,7	(548/2740)*365	73
Plazo de pago = Proveedores /compras	(450/1600)*365	103	(959/1900)*365	184

2 - RESULTADO DE LA EMPRESA

Resultado de la empresa

Es la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio de la empresa, en un período determinado.

$$\textit{Resultado} = \textit{Ingresos} - \textit{Gastos}$$

- Si los ingresos superan a los gastos: **Beneficio**
- Si los gastos superan a los ingresos: **Pérdida**

Algunos conceptos antes de comenzar con la
“Cuenta de resultados” ...

Principales INGRESOS:

- *Ventas*: intercambio de bienes /servicios por dinero.
- *Ingresos financieros*: intereses percibidos por inversiones financieras.

Principales COSTOS y GASTOS:

- *Costos de materia prima (o productos de reventa)*: importe a pagar a los proveedores.
- *Costos de Personal*. Sueldos y aportes sociales de los empleados.
- *Impuestos*: tributos al estado
- *Costos financieros*: intereses y comisiones pagadas por dinero y servicios recibidos.
- *Amortización*: desgaste de los activos fijos.
- *Gastos generales*: todo gasto fuera de los anteriores.

El **costo de los materiales** de un período habitualmente no coincide con las compras. Esto es así porque además de las compras, debe considerarse el ***valor*** de las existencias al principio y al final del período.

$$\begin{array}{l} \text{Compras} \\ + \text{Existencias iniciales} \\ - \text{Existencias finales} \\ \hline = \text{Costo de materiales consumidos} \end{array}$$

EJEMPLO

Si una empresa tenía unas existencias de materiales iniciales *valoradas* en \$200.000, las compras del período sumaron \$5.600.000 y el valor de adquisición de las existencias finales es de \$5.000.000, el costo de materiales consumidos será de \$800.000.

La **amortización** refleja el desgaste de los activos fijos (inmovilizado): maquinarias, herramientas, muebles, etc.

Sin la contabilización de este ítem el resultado no reflejaría la realidad.

El método más usado para su cálculo es el ***lineal***, que consiste en calcular la cuota anual dividiendo el valor amortizable por su número de años de vida útil.

Cálculo lineal de amortización:

$$\text{Cuota anual} = \frac{\text{Valor amortizable}}{\text{Nº años de vida útil}}$$

$$\text{Cuota anual} = \frac{\text{Valor de adquisición} - \text{valor residual}}{\text{Nº años de vida útil}}$$

Ejemplo

EJEMPLO

Calcular el costo anual de una máquina que tiene un precio de compra de \$250.000 y que se estima tendrá un valor de \$50.000 al final de su vida útil de 10 años.

$$\text{Costo anual} = \frac{\$250.000 - \$50.000}{10} = \$20.000$$

El conjunto de las amortizaciones se anotan en el balance ***reduciendo*** el valor de adquisición de dichos activos.

La cuenta de Resultados

Es la cuenta de pérdidas y ganancias. Se confecciona anotando, encolumnados, todos los **gastos** del período a la izquierda. Esta columna se denomina el ***“Debe”***.

A la derecha se anotan, encolumnados, todos los **ingresos**. Esta columna se denomina ***“Haber”***.

La cuenta de Pérdidas y Ganancias

DEBE	HABER
Gastos (+ Beneficios)	Ingresos (+ Pérdidas)

En contabilidad debe existir BALANCE

Ejemplo

Realizar la cuenta de pérdidas y ganancias de una empresa que ha tenido los siguientes ingresos y egresos durante el período recién finalizado.

Costo de Materiales	\$ 50.000
Amortizaciones	\$ 10.000
Gastos de personal	\$ 15.000
Gastos financieros	\$ 2.000
Gastos generales	\$ 8.000
Ventas	\$ 90.000

Solución

DEBE		HABER	
Costo de Materiales	\$ 50.000	Ventas	\$ 90.000
Amortizaciones	\$ 10.000		
Gastos de personal	\$ 15.000		
Gastos financieros	\$ 2.000		
Gastos generales	\$ 8.000		

Total Gastos	\$ 85.000	Total ingresos	\$ 90.000
--------------	-----------	----------------	-----------

Tipos de Resultados

El Resultado de la gestión de la empresa es la consecuencia de dos tipos de actividades:

- Las actividades ordinarias de la empresa, las que le son propias, que generan el *resultado de explotación* y el *resultado financiero*.
- Las actividades extraordinarias de la empresa, las que son ocasionales, que generan el *resultado extraordinario*.

RESULTADO TOTAL = R. EXPLOTACIÓN + R. FINANCIERO + R. EXTRAORDINARIO



Cuenta de Resultados

Realizar la cuenta de resultados de esta empresa, que facilitó la siguiente información.

Resultado de explotación:	Ventas	\$	50.000
	Costos de materiales	\$	-30.000
	Gastos de Personal	\$	-15.000
	<hr/>		
	Resultado de la explotación (Beneficio)	\$	5.000
Resultado financiero:	Ingresos financieros	\$	4.000
	Gastos financieros	\$	-3.000
	<hr/>		
	Resultado financiero (Beneficio)	\$	1.000
Resultado extraordinario:	Ingresos extraordinarios	\$	12.000
	Gastos extraordinarios	\$	-14.000
	<hr/>		
	Resultado extraordinario (Pérdida)	\$	-2.000

Cuenta de Resultados

DEBE		HABER	
Costo de Materiales	\$ 30.000	Ventas	\$ 50.000
Gastos de personal	\$ 15.000	Ingresos financieros	\$ 4.000
Gastos financieros	\$ 3.000	Ingresos extraordinarios	\$ 12.000
Gastos extraordinarios	\$ 14.000		
Total Gastos	\$ 62.000	Total ingresos	\$ 66.000
Beneficio	\$ 4.000		
TOTAL	\$ 66.000	TOTAL	\$ 66.000

Estructura del Resultado

Ventas Netas

- Costos fabricación/comercialización

= **Margen bruto**

- Gastos de estructura (*Overhead*)

+/- Otros ingresos y gastos

= **Beneficios antes de intereses e impuestos (BAII) (*EBITDA*)**

- Amortizaciones

+/- Gastos e ingresos financieros

= **Beneficio Ordinario u Operacional (*OP: Operating Profit*)**

+/- Resultados extraordinarios

= **Beneficio antes de impuestos (*NOPAT*)**

- Impuestos

= **Beneficio Neto**

ANÁLISIS DEL RESULTADO

Estático: Resultado de 1 período.

Dinámico: comparativo de 2 o más períodos.

Análisis del Resultado

El análisis económico consiste en el análisis de la cuenta de resultados.

Las partes del análisis económico pueden ser:

- Cálculo de porcentajes de volumen de ventas.
- Tasa de expansión de la ventas.
- Destino de c/ 100 unidades monetarias vendidas.
- Análisis de los gastos.

Cálculo de porcentajes

Con el cálculo de porcentajes sobre ventas, se puede apreciar el peso de cada concepto respecto al volumen de ventas.

Si el análisis es sobre varias cuentas de explotación (varios períodos), se podrá comprobar la evolución de los gastos, ingresos y beneficios a lo largo del tiempo.

Los porcentajes o “pesos” se calculan dividiendo el importe de cada partida por las ventas, y el resultado se multiplica por 100.

En definitiva, lo que se logra es expresar la cuenta de pérdidas y ganancias en porcentajes sobre las ventas, lo cual es bastante más gráfico y directo.

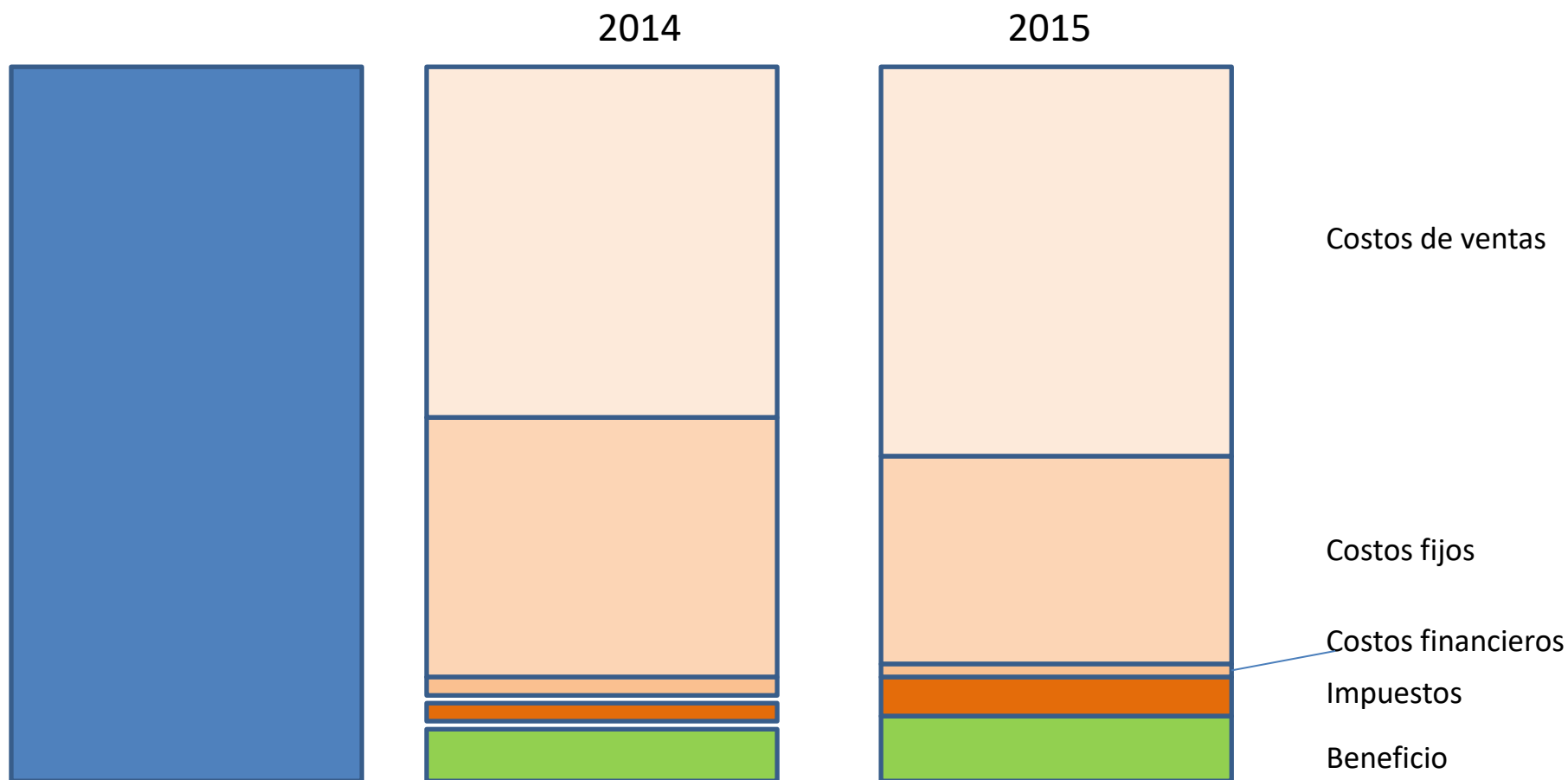
Porcentajes sobre ventas

Ejemplo:	2014	
Concepto	Monto	%
<i>Ventas</i>	\$ 1.200	100%
<i>- Costo de las ventas</i>	\$ -600	-50%
= Margen bruto	\$ 600	50%
<i>- Costos fijos</i>	\$ -450	-37,5%
= BAI	\$ 150	12,5%
<i>- Costos financieros</i>	\$ -30	-2,5%
= BAI	\$ 120	10%
<i>- Impuestos</i>	\$ -30	-2,5%
= Beneficio Neto	\$ 90	7,5%

Porcentajes sobre ventas

Concepto	2014		2015	
	Monto	%	Monto	%
<i>Ventas</i>	\$ 1.200	100%	\$ 1.500	100%
<i>- Costo de las ventas</i>	\$ -600	-50%	\$ -780	-52%
<i>= Margen bruto</i>	\$ 600	50%	\$ 720	48%
<i>- Costos fijos</i>	\$ -450	-37,5%	\$ -450	-30,0%
<i>= BAI</i>	\$ 150	12,5%	\$ 270	18,0%
<i>- Costos financieros</i>	\$ -30	-2,5%	\$ -30	-2,0%
<i>= BAI</i>	\$ 120	10%	\$ 240	16%
<i>- Impuestos</i>	\$ -30	-2,5%	\$ -60	-4,0%
<i>= Beneficio Neto</i>	\$ 90	7,5%	\$ 180	12,0%

Representación gráfica



Tasa de expansión de ventas

$$\text{Tasa de expansión} = \frac{\text{Ventas año } n}{\text{Ventas año } n-1}$$

Dado que habitualmente una parte del aumento del monto por ventas se debe a la inflación, para un análisis adecuado hay que descontar su impacto.

Destino de $c/100$ unidades vendidas

Es una variedad del cálculo de porcentajes de la cuenta de resultados. **Relaciona las ventas y los costos.**

Para ello se deberá clasificar los costos por su naturaleza, relacionarlo con las ventas y establecer el impacto en porcentaje.

Siguiendo con el ejemplo, podemos realizarlo a continuación:

Ejemplo

Ventas

	año 2014	año 2015
\$	1.200	\$ 1.400

Materiales consumidos

\$ -400 \$ -500

Mano de obra directa

\$ -250 \$ -290

Comisiones

\$ -120 \$ -140

Otros gastos directos

\$ -70 \$ -80

Costos variables

Mano de obra indirecta

\$ -100 \$ -160

Amortizaciones

\$ -50 \$ -50

Alquileres

\$ -40 \$ -40

Servicios

\$ -30 \$ -25

Tributos

\$ -30 \$ -20

Costos fijos

Impuestos sobre beneficios

\$ -10 \$ -2

Gastos financieros

\$ -50 \$ -82

Beneficio neto \$ 50 \$ 11

Ejemplo: %/ventas

	año 2014		año 2015	
	Importe	%	Importe	%
Materiales consumidos	\$ -400	33,3%	\$ -500	35,7%
Mano de obra directa	\$ -250	20,8%	\$ -290	20,7%
Comisiones	\$ -120	10,0%	\$ -140	10,0%
Otros gastos directos	\$ -70	5,8%	\$ -80	5,7%
Mano de obra indirecta	\$ -100	8,3%	\$ -160	11,4%
Amortizaciones	\$ -50	4,2%	\$ -50	3,6%
Alquileres	\$ -40	3,3%	\$ -40	2,9%
Servicios	\$ -30	2,5%	\$ -25	1,8%
Tributos	\$ -30	2,5%	\$ -20	1,4%
Impuestos sobre beneficios	\$ -10	0,8%	\$ -2	0,1%
Gastos financieros	\$ -50	4,2%	\$ -82	5,9%
Beneficio neto	\$ 50	4,2%	\$ 11	0,8%
Ventas	\$ 1.200	100%	\$ 1.400	100%

Análisis de Costos

De la misma manera en que se puede clasificar los costos según conveniencia, tipo, origen, etc., también así puede ser su análisis. Por ej:

- Gastos de publicidad/ Ventas
- Gastos financieros / Ventas

También puede hacerse para diferenciar productos o funciones:

- Costos del producto x / Ventas del producto x
- Costos del producto x / Ventas totales
- Gastos comerciales / Ventas
- Gastos de administración /Ventas

Bibliografía

- *“Finanzas para no financieros”*, Oriol Amat, Editorial Deusto, 1º ed, Capítulos 1 y 2.