



Auxiliar 4 : Análisis del Estado de Resultados y Análisis de Rentabilidad

Resumen

Análisis del Estado de Resultados

El Estado de Resultados es un informe contable que permite conocer cómo se ha generado el resultado de la empresa durante el ejercicio contable. Es un resumen de los ingresos y gastos de la empresa que muestra el desempeño económico de ésta.

Desde el punto de vista del análisis, también aplican al estado de resultados las técnicas de análisis estático y dinámico vistas para el balance.

Se admiten dos esquemas de presentación: **por naturaleza** o **por función**.

Los costos según su naturaleza, entre otros, son:

- Consumo de materias primas
- Remuneraciones al personal
- Depreciación
- Investigación y Desarrollo

Los costos según su función, entre otros, son:

Una clasificación por función incluiría: costo de ventas, costos de comercialización, costos de distribución, gastos de administración, etc.

- Costo de Ventas
- Costo de Comercialización
- Costo de Distribución
- Gasto de administración

Análisis Estático

- Se le asigna un 100 al total de las ventas netas.
- Cada ítem de costo se expresa como porcentaje del valor de las ventas.
- Se analiza, para un período, la incidencia de cada ítem de costo y su impacto en márgenes (Costo Financiero, Aporte de cada producto al resultado, Apalancamiento Operativo, Costos Fijos, etc.)



Análisis Dinámico

- Se comparan, en base a los porcentajes, dos estados de resultados de períodos distintos.
- Se determinan y analizan las principales diferencias entre ellos.
- Se fundamentan las variaciones, intentando buscar las causas y no solo describiendo los efectos.
- Se plantea una estrategia para superar los errores y potenciar las ventajas.
- Finalmente, se debieran analizar las políticas a aplicar.

Nomenclatura

- EBITDA: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization = *Resultado Operacional + Depreciacion del Ejercicio + Amortizaciones del ejercicio*
- BAIT (= EBIT): Beneficios Antes de Impuestos y Tasas = *Resultado Operacional*
- BAT: Beneficios Antes de Tasas
- BPT: Beneficio post Tasas
- P: Precio de venta
- cv: Costo variable unitario
- CV: Costo variable total
- CF: Costo fijo
- Q: Cantidad producida y vendida
- U: Utilidad financiera
- I: $P * Q$ = Ingresos por ventas
- mc: Margen de contribución unitario = $P - cv$
- MC: Margen de contribución total = $I - CV$

Caso Panificadora

La empresa PANIFICADORA EL MOLINO Ltda. nace en los años 70 como una pequeña panadería del barrio de Ñuñoa. Con el pasar de los años el barrio ha ido tomando características comerciales, ha aumentado la población debido a políticas municipales que fomentan la edificación en altura (no siempre previendo los conflictos urbanísticos que esas políticas generan), con una gran actividad lo que ha implicado un fuerte crecimiento para la Panificadora, la cual no sólo abastece su propio local sino también a terceros y, ha desarrollado últimamente una línea de galletas finas con el fin de posesionarse en éste nuevo mercado de mayor margen.

La propiedad de la empresa esta en manos de la familia González compuesta por la madre (viuda del fundador) y sus tres hijos felizmente casados, los que se encargan de la administración. Como es costumbre en la familia, todos los últimos domingos del mes se juntan a almorzar en casa de la madre, para luego discutir la marcha del negocio.

El almuerzo de enero de 2011 fue algo tenso, ya que acababa de salir el balance de 2010, el que mostraba una importante reducción en la utilidad por segundo año consecutivo. Existía gran confusión, ya que en este período las ventas habían aumentado en un 25% , se había penetrado fuertemente el mercado de las galletas finas gracias a la adquisición de maquinarias especializadas y a una remodelación del local de ventas, específicamente mobiliario de exhibición y, una camioneta de reparto. Habían sido años de esfuerzo, dado que la penetración del mercado de las galletas finas no fue tan fácil como se esperaba, debido a que apareció mucha competencia, lo que implicó incluso tener que bajar algunos precios. Pero el objetivo se había logrado.

Durante el almuerzo Pedro, el hermano menor, propuso que ahora que se había consolidado el mercado de las galletas abandonaran el "lastre" del pan, que no iba a tono con la modernización de la comuna, así se lograría revertir la tendencia en la baja en resultados y de paso ubicaría a la familia en un status más acorde a las nuevas amistades que Pedro tenía desde que terminara sus estudios de Ingeniería Comercial. Juan, el hermano mayor, que había ayudado desde muy pequeño a su padre en la panadería, le replicó: "No conozco mucho de números, pero esta empresa creció gracias al pan, además el pan lo come todo el mundo y todos los días, por lo que no creo que sea un lastre, no creo que el proceso de modernización del país lo afecte, y me opongo a que dejemos de fabricarlo, menos si lo propones tú que eres el que menos se ha involucrado en este negocio".

Como la discusión subía de tono y amenazaba con convertirse en la primera pelea familiar en años, la madre doña Javiera, con muchos años de experiencia sobre sus hombros, dijo: "Yo creo que ninguno entiende bien lo que ha sucedido, por lo que he decidido contratar un estudio a una persona que realmente sabe de este tema, un(a) alumno(a) del DII de la Universidad de Chile. Nos volveremos a juntar el domingo subsiguiente para tomar las decisiones que correspondan".

Ud. Es la persona elegida para hacer el estudio en comento, le han entregado un balance a 8 columnas muy poco entendible, pero luego de unos días de investigaciones, ha podido obtener los balances y cuentas de resultados ordenados que se entregan en las páginas siguientes. Además, Ud. ya ha calculado los ratios que a continuación se entregan.

Específicamente Ud. debe informar ¿Qué le ha sucedido económicamente a la empresa?

PREGUNTAS SOBRE EL CASO PANIFICADORA

1. Análisis estático y dinámico del EERR
2. Calcular ROA y ROE. Comente.
3. Desglose de ROA y ROE. Comente.

Resumen 2

Ratios de Rendimiento: ROA y ROE

Es importante conocer estos ratios de rendimiento, ya que son de los más observados, tanto por acreedores como por los encargados de gestionar los activos de la empresa. Esto, ya que dan cuenta de manera muy simple y completa del estado de la empresa. A continuación se describirá cada uno en detalle.

ROA

$$ROA : \text{Rendimiento del Activo} = \frac{BAIT + \text{Atípicos}}{\text{Activo Total Neto}}$$

$$\text{Rendimiento específico (funcional)} = \frac{BAIT}{\text{Activo Funcional Neto}}$$

El ROA mide la eficiencia de la empresa para generar utilidades a partir sus activos. Por lo tanto, un porcentaje alto indica que la empresa lo está haciendo bastante bien y un porcentaje bajo indica que la empresa debe esmerarse en mejorar la gestión de su activo.

Comunmente éste ratio se descompone para dar cuenta de dos situaciones que pueden influir en el resultado de la gestión de los activos, estas son:

$$\begin{aligned} ROA : \text{Rendimiento del Activo} &= \frac{BAIT + \text{Atípicos}}{\text{Ventas Netas}} \cdot \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total Neto}} \\ &= \text{Margen de Ventas} \cdot \text{Rotación del Activo} \end{aligned}$$

El margen indica las utilidades de operación que se obtienen por cada peso de ventas.

La rotación señala qué tan productivos son los activos de operación para generar ventas.

ROE

$$ROE : \text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{BPT}{\text{Fondos Propios}}$$

El ROE mide la eficiencia de la empresa para generar utilidades a partir de la cantidad invertida por los accionistas. Por lo tanto, un porcentaje alto indica que la empresa lo está haciendo bastante bien, ergo accionistas felices con el desempeño, y un porcentaje bajo indica que la empresa debe esmerarse en mejorar la gestión de su patrimonio.

Comunmente éste ratio se descompone para dar cuenta de dos situaciones que pueden influir en el resultado de la gestión de los activos, estas son:

$$\begin{aligned} ROE : \text{Rendimiento del Patrimonio} &= \frac{BPT}{\text{Ventas Netas}} \cdot \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Fondos Propios}} \\ &= \text{Margen de Ventas} \cdot \text{Rotación del Patrimonio} \end{aligned}$$



ROE en función del ROA

El ROE también puede expresarse en función del ROA de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} ROE = f(ROA) &= \frac{BAIT + Atipicos}{Activo Total Neto} \cdot \frac{Activo Total Neto}{Fondos Propios} \cdot \frac{BAT}{BAIT + Atipicos} \cdot \frac{BPT}{BAT} \\ &= ROA \cdot Endeudamiento \cdot Impacto Financiero \cdot Impacto Fiscal \end{aligned}$$

NOTAS:

1. Si bien el ROA nos da una visión de la empresa por sí mismo, al momento de determinar qué tan bien lo ha hecho la empresa es necesario contrastar con las demás empresas del mercado, ya que la disminución del ROA puede ser generalizada en la industria y no significar, necesariamente, una mala gestión de la empresa sobre sus activos.
2. ROA y ROE tienen muchas descomposiciones. Ahora bien, cuál usar va a depender de qué efectos se quiere observar en la empresa (financiero, fiscal, rotación, margen, etc).
3. BAIT proviene del activo circulante y fijo funcional. Atípicos (ingresos o gastos) provienen de activos circulantes y fijos extrafuncionales.
4. Activo Total Neto = Activo Total - Depreciación Acumulada.
5. Activo Funcional Neto = Activo Total Neto - (Activo Circulante + Activo Fijo) Extrafuncional.

Pregunta 2.

Punto de Equilibrio.

La capacidad normal de producción de Pumas es de 15.000 camisetas mensuales. Sobre esta base se asignan los costos fijos que en términos unitarios ascienden a:

Gastos generales y de administración:	\$30
Gastos de venta:	\$6

- Los costos variables unitarios ascienden a:

Gastos indirectos de fabricación:	\$10
Mano de obra directa:	\$20
Materiales:	\$17

El precio de cada camiseta en el mercado es de \$120 y las comisiones a los vendedores corresponden al 6% de las ventas. La empresa está estudiando la posibilidad de cerrar un tiempo que podría llegar a 2 años, debido a un periodo de depresión que se estima afectará la economía en ese lapso y debido al cambio de sponsor de la selección chilena a Mike, hecho que disminuiría sus niveles de actividad a un 20% de su capacidad normal. Si cierra, se podrían reducir los costos fijos en un 30% y si continúa operando la reducción sólo llegaría a un 15%.

- a) Determine el punto de equilibrio actual de la empresa.
- b) ¿Cuál sería la mejor alternativa (cerrar v/s no cerrar)?.