

Capítulo XIII | Análisis de estados contables

OBJETIVO

El análisis de los estados contables, a través del uso de herramientas como razones, ratios e índices, permite obtener conclusiones sobre la operatoria de la empresa y su desenvolvimiento respecto de un ejercicio a otro, o dentro del mismo ejercicio, como así también planificar y proyectar una situación futura.

Cabe destacar que generalmente el análisis se realiza en forma comparativa con el mismo o con dos o más balances de la propia empresa, pero también, de ser posible, sería importante la comparación con el balance de otra empresa de similares características; por ejemplo, en cuanto a actividad, capacidad productiva, posición en el mercado, cantidad de personas empleadas, etc. Pero poder llevar a cabo este análisis es algo poco probable.

El análisis de estados contables es efectuado por los administradores y se presenta ante el directorio. Las conclusiones se exponen en la memoria que acompaña a los estados contables. En ella se deberán incluir, como mínimo, los siguientes indicadores, razones o índices: liquidez, solvencia, inmovilización del capital y rentabilidad; los cuales se presentarán en forma comparativa con los del ejercicio anterior, explicitando la fórmula (cociente) utilizada para su cálculo ¹. De tratarse de sociedades controlantes, los índices deberán exponerse también de acuerdo con los estados contables consolidados.

TIPOS DE ANÁLISIS

Análisis vertical o de estructura

A los efectos de realizar la comparación, implica considerar dos líneas del mismo estado contable, es decir, del mismo período. Generalmente se utiliza para medir la participación de un rubro sobre el conjunto total; dicho de otra manera, en cuánto contribuye un componente del estado contable sobre el total del grupo.

Análisis horizontal o de tendencia

Este tipo de análisis se efectúa comparando los datos de los estados contables de diferentes períodos, con el fin de establecer tendencias y evaluar la evolución de los distintos rubros para determinar si la empresa progresa de acuerdo a lo planificado.

Obviamente, las cifras utilizadas deben estar expresadas en la misma unidad de medida, que puede ser en moneda homogénea del último período analizado.

Generalmente se utiliza un año base y se analizan los incrementos o disminuciones experimentados en los años posteriores. Otra modalidad es realizar el análisis directamente con respecto al ejercicio inmediato anterior.

¹ De acuerdo a lo dispuesto por la IGJ (RG 4/2009), respecto del inciso 1) del art. 66 de la LSC. Véase el Capítulo VI.





Ejemplos

Dados los siguientes datos:

Estado de situación patrimonial al 30/06/2010 comparativo con el ejercicio anterior				
	Al 30/6/2010	Al 30/6/2009	Al 30/6/2010	Al 30/6/2009
ACTIVO			PASIVO	
<u>Activo corriente</u>			<u>Pasivo corriente</u>	
Caja y bancos	\$ 50.000,00	\$ 37.200,00	Deudas comerciales	\$ 25.000,00 \$ 48.400,00
Inversiones temporarias	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	Préstamos	\$ 30.000,00 \$ 0,00
Créditos por ventas	\$ 135.000,00	\$ 81.000,00	Remuneraciones y Cs. sociales	\$ 12.000,00 \$ 9.310,00
Otros créditos	\$ 18.000,00	\$ 6.000,00	Cargas fiscales	\$ 23.700,00 \$ 12.900,00
Bienes de cambio	\$ 150.000,00	\$ 179.900,00	Dividendos a pagar	\$ 20.000,00 \$ 10.000,00
Total activo corriente	\$ 363.000,00	\$ 314.100,00	Anticipos de clientes	\$ 10.000,00 \$ 30.000,00
			Otras deudas	\$ 8.000,00 \$ 18.000,00
			Previsiones	\$ 20.000,00 \$ 31.000,00
			Total pasivo corriente	\$ 148.700,00 \$ 159.610,00
<u>Activo no corriente</u>			<u>Pasivo no corriente</u>	
Créditos por ventas	\$ 57.000,00	\$ 20.350,00	Deudas comerciales	\$ 14.500,00 \$ 16.000,00
Inversiones	\$ 60.000,00	\$ 40.000,00	Préstamos	\$ 70.000,00 \$ 100.000,00
Bienes de uso	\$ 80.500,00	\$ 94.200,00	Total pasivo no corriente	\$ 84.500,00 \$ 116.000,00
Activos intangibles	\$ 20.600,00	\$ 23.800,00		
Total activo no corriente	\$ 218.100,00	\$ 178.350,00	Total pasivo	\$ 233.200,00 \$ 275.610,00
Total activo	\$ 581.100,00	\$ 492.450,00	Patrimonio neto según estado correspondiente	\$ 347.900,00 \$ 216.840,00
			Total pasivo más patrimonio neto	\$ 581.100,00 \$ 492.450,00

Estado de resultados		
Por el ejercicio anual finalizado el 30/06/2010 comparativo con el ejercicio anterior		
	Al 30/06/2010	Al 30/06/2009
Ventas netas de bienes y servicios	\$ 400.000,00	\$ 320.000,00
Costo de los bienes vendidos y servicios prestados	(\$ 290.000,00)	(\$ 245.000,00)
Resultado bruto	\$ 110.000,00	\$ 75.000,00
Gastos de comercialización	(\$ 20.000,00)	(\$ 35.000,00)
Gastos de administración	(\$ 30.000,00)	(\$ 20.000,00)
Otros gastos	(\$ 12.000,00)	(\$ 5.700,00)
Resultados financieros y por tenencia		
* Generados por activos	\$ 5.000,00	\$ 6.500,00
* Generados por pasivos	(\$ 32.000,00)	(\$ 1.800,00)
Otros ingresos	\$ 27.000,00	\$ 21.000,00
Resultado antes del impuesto a las ganancias	\$ 48.000,00	\$ 40.000,00
Impuesto a las ganancias	(\$ 16.800,00)	(\$ 14.000,00)
Resultado del ejercicio	\$ 31.200,00	\$ 26.000,00

Otros datos del ejercicio cerrado el 30/06/2010:

- Durante el ejercicio se realizaron compras de mercaderías por \$ 260.100 más IVA.
- Los propietarios del ente efectuaron un importante aporte de capital en abril de 2010.
- Se incrementó notablemente la cantidad de unidades vendidas, mientras que la compañía ha decidido también aumentar levemente los precios de venta.

Ejemplo 1. Análisis vertical

- Establecer la proporción que representa el activo corriente sobre el total del activo del ente en 2010.

$$\begin{array}{l} \text{Total activo corriente} \quad \quad \quad \$ 363.000 = 0,6247 \\ \text{Total del activo} \quad \quad \quad \quad \quad \$ 581.100 \end{array}$$

Se concluye que la empresa cuenta con el 62% de sus bienes para afrontar obligaciones en el corto plazo.

Ejemplo 2. Análisis vertical

- Determinar el porcentaje de participación de los bienes de uso sobre el total del activo en 2010.

$$\begin{array}{l} \text{Bienes de uso} \quad \quad \quad \quad \quad \quad \$ 80.500 = 0,1385 \\ \text{Total del activo} \quad \quad \quad \quad \quad \quad \$ 581.100 \end{array}$$

Se observa que casi el 14% de los bienes de la empresa corresponde al activo fijo, es decir, se encuentra inmovilizado.

Ejemplo 3. Análisis horizontal

- Determinar la variación experimentada por el pasivo en el ejercicio cerrado el 30/06/2010 respecto del ejercicio anterior.

$$\begin{array}{l} \text{Pasivo total año 2010} \quad \quad \quad = \left[\frac{\$ 233.200}{\$ 275.610} \right] - 1 = -0,1538 \times 100 = -15,38\% \\ \text{Pasivo total año 2009} \end{array}$$

El pasivo total del ente ha disminuido en un 15,38% respecto del ejercicio anterior, lo que implica \$ 42.410 en términos monetarios.

TIPOS DE HERRAMIENTAS

- Razón → es el cociente entre dos cifras
- Ratio → representa un número de veces
- Índice → es un porcentaje

- Herramientas operativas: permiten obtener conclusiones relativas a la rotación de bienes de cambio, cobros, pagos.
- Herramientas de rentabilidad: se utilizan para la toma de decisiones orientadas a cuestiones económicas, por ejemplo, para determinar el margen bruto o neto de las ventas.
- Herramientas de estructura: se aplican para obtener conclusiones vinculadas a los activos inmovilizados de la empresa, por ejemplo.

A continuación exponemos las principales herramientas empleadas para el análisis, ejemplificando el uso de las mismas con los datos del ejemplo anterior.

ANÁLISIS DEL PATRIMONIO

Solvencia

Razón de solvencia

Cuanto más alto sea el cociente entre estas dos cifras, más solvente será la sociedad para cancelar sus compromisos.

$$\frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Pasivo}} = \frac{\$ 347.900,00}{\$ 233.200,00} = 1,4918$$

En este caso, el resultado demuestra que los propietarios o accionistas financiaron el activo total del ente casi una vez y media más que los terceros.

Solvencia total

$$\frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}} = \frac{\$ 581.100,00}{\$ 233.200,00} = 2,4918$$

Se concluye que el activo es casi dos veces y media superior al pasivo. Y como señalamos, para la razón de solvencia, cuanto mayor sea el resultado del cálculo mejor será la posición de solidez o solvencia de la empresa.

Endeudamiento total o apalancamiento

Cuanto más alto sea el cociente entre estas dos cifras, menos solvente será la sociedad.

$$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio neto}} = \frac{\$ 233.200,00}{\$ 347.900,00} = 0,6703 \times 100 = 67,03\%$$

Teniendo en cuenta la relación entre el endeudamiento del ente, como forma de financiación de la inversión (activo total), y los aportes de los propietarios, por cada peso aportado por los propietarios, \$ 0,67 provienen de fondos de terceros. Dicho en otras palabras, los terceros han financiado el 67% de los recursos propios del ente.

Capital propio

Cuanto más se acerca a 1 el resultado de esta razón, mayor es la proporción de la empresa que deriva de sus recursos propios.

$$\frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Activo}} = \frac{\$ 347.900,00}{\$ 581.100,00} = 0,5986$$

Liquidez corriente

Cuanto más alto sea el cociente entre estas dos cifras, más solvente será la sociedad para afrontar obligaciones en el corto plazo.

$$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\$ 363.000,00}{\$ 148.700,00} = 2,44$$

Por cada \$ adeudado, se cuenta con \$ 2,44 para cancelarlo en el corto plazo. Por eso, lo ideal sería que el resultado del cálculo arrojara siempre una cifra igual o superior a 1, para que el activo corriente alcance para extinguir el pasivo corriente. De lo contrario, representaría un indicador de dificultades para afrontar los pasivos, cuestión que podría resolverse con un aporte de capital, por ejemplo.

Prueba ácida o liquidez seca o inmediata

Cuanto más alto sea el cociente entre estas dos cifras, más solvente será la sociedad en el corto plazo. A los efectos del cálculo se excluye el importe de los bienes de cambio por ser el rubro menos líquido dentro del activo corriente, y por estar destinado a ser comercializado y no a la extinción de obligaciones.

$$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Bienes de cambio}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\$ 363.000,00 - \$ 150.000,00}{\$ 148.700,00} = 1,4324$$

Por cada \$ adeudado, se cuenta con \$ 1,43 para cancelarlo en el corto plazo, descontados los bienes de cambio.

Además, se debe tener en cuenta la rotación de los bienes de cambio, dado que el resultado de este cálculo puede mejorarse liquidando las mercaderías con rotación lenta. Cuando este índice arroje un valor inferior a 1, implicará que el total del activo corriente considerado (excluidos los bienes de cambio) es inferior al pasivo corriente.

Inmovilización

$$\frac{\text{Activo no corriente}}{\text{Activo}} = \frac{\$ 218.100,00}{\$ 581.100,00} = 0,3753$$

Cuanto más alto sea el cociente entre estas dos cifras, mayor es la proporción del activo que no se encuentra disponible, considerando más de un año de plazo para la cancelación de deudas o distribución de utilidades.

Financiación de la inversión inmovilizada

Siempre que el resultado sea mayor o igual a 1, el importe del numerador será suficiente para financiar el activo inmovilizado. Sin embargo, un resultado inferior a 1 no siempre será indicador de dificultades.

$$\frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Activo no corriente}} = \frac{\$ 347.900,00}{\$ 218.100,00} = 1,5951$$

Este resultado significa que los propietarios, accionistas o socios, financian más de una vez y media el activo inmovilizado.

ANÁLISIS DEL CAPITAL CORRIENTE**Activo corriente****Créditos por ventas. Días de ventas en la calle**

Representa la antigüedad promedio de las cuentas a cobrar por ventas. Cuanto más baja es la cantidad de días, menor es el plazo de cobro.

Puede calcularse realizando un promedio entre los saldos iniciales y finales de los créditos por ventas.

Cabe destacar que se consideran los créditos por ventas netos de provisiones por incobrabilidad y deben incluirse los cheques de pago diferido.

Unidad de tiempo (por ejemplo: 365 días) x Saldo promedio de crédito por ventas
Ventas (más IVA y componentes financieros)

$$365 \times \frac{[(135.000 + 57.000 + 81.000 + 20.350)/2]}{400.000 \times 1,21} = \frac{53.536.375}{484.000} = 110,6123$$

111 días, en promedio, es lo que se demora en cobrar las ventas.

Bienes de cambio. Días de existencia

A través de este cálculo se obtiene la cantidad de días, en promedio, que las mercaderías tardan en venderse; en otras palabras, el plazo promedio que demoran en convertirse en créditos por ventas.

Unidad de tiempo (por ejemplo: 365 días) x Saldo promedio de bienes de cambio
Costo de la mercadería vendida

$$365 \times \frac{[(150.000 + 179.900)/2]}{290.000} = \frac{60.206.750}{290.000} = 207,6094$$

208 días, en promedio, es lo que se demora en vender las mercaderías.

Cuanto más bajo es el resultado, significa que más rápido se venden las existencias y más corto es el plazo de conversión en cuentas a cobrar.

.....
Entre colegas...

De ser posible, conviene calcular los plazos por separado para cada componente del rubro.

.....

En el caso de empresas industriales, también se utilizan los siguientes dos indicadores:

Días de conversión de los productos en proceso en productos terminados

Puede calcularse realizando un promedio entre los saldos iniciales y finales de los productos en proceso.

$$\frac{\text{Unidad de tiempo} \times \text{Saldo promedio de productos en proceso}}{\text{Costo de producción del ejercicio}}$$

Cuanto más bajo es el resultado, más rápida es la conversión de los productos en proceso en productos terminados.

Días de consumo de las materias primas y materiales

Puede calcularse realizando un promedio entre los saldos iniciales y finales.

$$\frac{\text{Unidad de tiempo} \times \text{Promedio de existencia de materias primas y materiales}}{\text{Consumo materias primas y materiales del período}}$$

Cuanto más bajo es el resultado, más corto es el plazo de consumo o de conversión de las materias primas y materiales en producto en proceso.

Pasivo corriente

Rotación del pasivo corriente

El resultado de este ratio arroja la cantidad de veces que rota el pasivo corriente promedio. Por ello, cuanto más alto sea el resultado más rota el pasivo y menores son los plazos de cancelación de deudas.

El monto de las compras debe incluir los componentes financieros relacionados y el impuesto al valor agregado.

Puede calcularse realizando un promedio entre los saldos iniciales y finales.

$$\frac{\text{Compras de bienes y servicios}}{\text{Saldo promedio pasivo corriente}} = \frac{260.100 \times 1,21}{(148.700 + 159.610)/2} = \frac{314.721}{154.155} = 2,0416$$

Dado un determinado volumen de compras y establecido un plazo de cancelación de deudas, el pasivo rota poco más de dos veces durante un año.

A veces no resulta tan sencillo realizar este cálculo, dado que cuando el volumen de operaciones es muy grande se torna difícil separar las compras de bienes y servicios que se hayan financiado a más de un año.

Plazo de cancelación promedio del pasivo corriente

Cuanto más alto sea el resultado, indicará que el pasivo rota menos rápido. Es decir, que es cancelado más lentamente.

$$\frac{\text{Unidad de tiempo (por ejemplo: 365 días)} \times \text{Saldo promedio pasivo corriente}}{\text{Compras bienes y servicios}} =$$

$$\frac{365 \times [(148.700 + 159.610)/2]}{314.721^1} = \frac{56.266.575}{314.721} = 178,7823$$

147 días, en promedio, es lo que se tarda en cancelar el pasivo corriente.

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

El análisis de la rentabilidad relaciona fundamentalmente los resultados del ente con las inversiones y las ventas.

Los resultados obtenidos habitualmente se comparan con los del ejercicio anterior o con los de un ejercicio "base" o "estándar", de modo de poder obtener conclusiones acerca del avance, estabilidad o retroceso en la gestión del ente.

Rentabilidad total de la inversión de los propietarios

Representa la rentabilidad total obtenida por los propietarios en función de la inversión realizada (rentabilidad del capital propio). Es una manera de determinar la eficiencia general del ente.

Cuanto más alto sea el resultado que arroje el cálculo, mayor será la rentabilidad.

$$\frac{\text{Resultado final del período}}{\text{Promedio del patrimonio neto}} = \frac{31.200}{253.770 (*)} = 0,1229 = 12,29\%$$

(*)

$$\text{Saldo inicial PN: } 216.840 - 26.000 = 190.840$$

$$\text{Saldo final PN: } 347.900 - 31.200 = 316.700$$

$$\frac{\text{Saldo inicial PN} + \text{Saldo final PN}}{2} = \frac{190.840 + 316.700}{2} = 253.770$$

Téngase presente que del monto del patrimonio neto deben restarse los aportes no integrados y que, de haberse realizado aportes durante el ejercicio, el promedio del patrimonio neto debe ponderarse según el tiempo.

Por otra parte, la fórmula puede desagregarse utilizando el resultado ordinario y extraordinario, netos del efecto del impuesto a las ganancias.

Rentabilidad o productividad del activo

Este cálculo refleja la rentabilidad total producida por el activo. Se obtiene tomando el resultado del ejercicio y depurándole el resultado financiero y por tenencia generado por el pasivo para que no afecte el cálculo.

Cuanto más alto sea el resultado que arroje el cálculo, mayor será la rentabilidad.

¹ 260.100 x 1,21 = 314.721.

Puede calcularse realizando un promedio entre los saldos iniciales y finales.

$$\frac{\text{Resultado generado por el activo}}{\text{Promedio del activo}} = \frac{31.200 + 32.000}{(581.100 + 492.450)/2} = \frac{63.200}{536.775} = 0,1177 = 12\%$$

Rentabilidad de componentes del activo

Se presenta como una variante del índice anterior.

Supongamos que se pretende medir la rentabilidad producida por las inversiones corrientes que han generado un resultado de \$ 1.000.

$$\frac{\text{Resultado generado por el componente}}{\text{Promedio del componente}} = \frac{1.000}{(10.000 + 10.000)/2} = 0,10 = 10\%$$

Cuanto más alto es el resultado, mayor es la rentabilidad.

Ganancia bruta sobre ventas

Cuanto más alto es el resultado, mayor es el porcentaje de las ventas que puede utilizarse para absorber costos operativos y generar ganancias.

$$\frac{\text{Ganancia bruta de ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{110.000}{400.000} = 0,275 \times 100 = 27,50\%$$

Generalmente, es útil realizar este cálculo en función de cada actividad o segmento del ente.

Gastos administrativos sobre ventas

Muestra qué proporción de las ventas ha sido destinada a cubrir los gastos de administración.

$$\frac{\text{Gastos de administración}}{\text{Ventas}} = \frac{30.000}{400.000} = 0,075 \times 100 = 7,5\%$$

De un período a otro, el resultado puede ser muy variable, dado que en general estos gastos suelen ser fijos, en tanto que las ventas pueden variar en función de su volumen.

Gastos de comercialización sobre ventas

Representa la proporción de las ventas que ha sido destinada a cubrir los gastos de comercialización.

$$\frac{\text{Gastos de comercialización}}{\text{Ventas}} = \frac{20.000}{400.000} = 0,05 \times 100 = 5\%$$

Caben las mismas consideraciones que para el índice anterior: de un período a otro el resultado puede ser muy variable, dado que en general estos gastos suelen ser fijos, en tanto que las ventas pueden variar en función de su volumen.

Ganancia neta sobre ventas

Cuanto más alto es el resultado, mayor es el porcentaje de las ventas que puede utilizarse para pagar impuestos y distribuir utilidades.

$$\frac{\text{Ganancia neta de ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{31.200}{400.000} = 0,078 \times 100 = 7,8\%$$

Costo de financiamiento

Representa el costo promedio del ente tras financiarse con fondos provenientes de terceros.

Puede calcularse realizando un promedio entre los saldos iniciales y finales.

$$\frac{\text{Costos financieros y por tenencia generados por el pasivo}}{\text{Promedio del pasivo}} =$$

$$\frac{32.000}{(233.200 + 275.610)/2} = 0,1257 = 12,57\%$$

Cuanto más alto es el resultado obtenido, mayor es el costo de financiación. No omitir la consideración de los gastos financieros activados.

Leverage o efecto palanca

La utilidad de este índice radica en evaluar la conveniencia de utilizar capital ajeno. Se compara el costo de su financiamiento y el valor de su rendimiento.

$$\frac{\text{Rentabilidad del patrimonio neto}}{\text{Rentabilidad del activo}} = \frac{\frac{\text{Resultado final del período}}{\text{Promedio del patrimonio neto}}}{\frac{\text{Resultado generado por el activo}}{\text{Promedio del activo}}}$$

$$\frac{31.200}{253.770} = 0,1229^1$$

$$\frac{63.200}{536.775} = 0,1177^2$$

interpretación de resultados:

- Si es mayor a 1, el rendimiento de la utilización de capital de terceros es superior a su costo.
- Si es igual a 1, es indistinto tomar financiación de fuente externa o interna.
- Si es inferior a 1, el rendimiento de la utilización de capital de terceros es inferior a su costo, por lo que no conviene endeudarse con terceros.

¹ Calculado anteriormente: rentabilidad total de la inversión.

² Calculado anteriormente: rentabilidad o productividad del activo.

Du Pont

$$\begin{array}{l} \text{Margen de utilidad respecto de ventas} \quad \text{Rotación de las ventas} \\ \text{respecto del PN} \\ \hline \text{Resultado ordinario antes de impuestos} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Patrimonio neto}} = \\ \text{Ventas} \\ \hline \frac{48.000}{400.000} \times \frac{400.000}{347.900} = 0,12 \times 1,1497 = 0,1380 = 13,80\% \end{array}$$



En opinión de...

Héctor M. Paulone y Alberto Veiras

Con esta fórmula puede determinarse si existe un razonable equilibrio entre el margen de utilidad y la rotación de las ventas. Una empresa con un margen reducido y con una elevada rotación, puede alcanzar el mismo resultado final que otra que tiene un margen más alto y una rotación menor, pero su exposición al riesgo es mayor, puesto que su bajo rendimiento indica que ante una pequeña disminución del margen su rentabilidad puede pasar a ser nula, o peor aún, negativa. Por supuesto que esta relación debe analizarse a la luz de las características de la actividad desarrollada por el ente. El índice Du Pont permite determinar en qué medida es posible disminuir los precios de venta sin afectar la rentabilidad del patrimonio, si con esto se logra un aumento del volumen y con ello su rotación.

"Presentación de estados contables", página 147, 2ª Edición, Errepar

Contribución marginal y punto de equilibrio en unidades

La contribución marginal se define como la diferencia entre el precio de venta y el costo variable unitario. A través de ella se determina de qué manera los precios de los productos o servicios contribuyen a cubrir los costos de estructura y a generar utilidades.

El costo variable de la mercadería vendida incluye, entre otras erogaciones, comisiones de los vendedores, impuesto sobre los ingresos brutos, gastos de distribución, cuyo importe varía en función de un porcentaje calculado sobre el precio de venta.

En un ente comercial o industrial se pueden presentar las siguientes alternativas:

- Situación óptima:
 - Contribución marginal positiva: contribuye a la absorción de costos de estructura y proporciona un margen de utilidad. Se dice que la situación es óptima cuando se obtiene una contribución marginal mayor al 50%.
- Situación pésima:
 - Contribución marginal negativa: el precio de venta no alcanza a cubrir los costos variables. Este resultado lleva a la decisión de discontinuar un producto o servicio.
- Situaciones intermedias entre las anteriores:
 - Contribución marginal igual al costo fijo: este resultado no proporciona margen de utilidad. En este caso se ha conseguido el punto de equilibrio: no existe pérdida ni ganancia.
 - Contribución marginal insuficiente para absorber los costos fijos: es decir, con ella se cubren parte de los costos fijos, pero el resultado de la actividad es negativo. La empresa podrá seguir trabajando en el corto plazo con este resultado pero deberá procurar revertirlo. Este sería el caso de una contribución marginal igual al 50%.

Para ejemplificar este último punto, veamos un sencillo caso:

	31/12/2009		31/12/2010	
Ventas	10.000,00		30.000,00	
CMV	<u>(3.000,00)</u>		<u>(7.000,00)</u>	
Resultado bruto	7.000,00	70,00%	23.000,00	76,66%
Costos variables	(2.000,00)	20,00%	(5.000,00)	16,66%
Contribución marginal	5.000,00	50,00%	18.000,00	60,00%
Gastos de estructura	<u>(8.000,00)</u>		<u>(8.000,00)</u>	
Resultado neto	(3.000,00)		10.000,00	

Supongamos que el período contable finalizado en el año 2009 corresponde al primer ejercicio de una empresa comercial o industrial, donde ésta obtuvo una pérdida de \$ 3.000, siendo la contribución marginal igual al 50%.

En general, la contribución marginal va creciendo paulatinamente a través de los sucesivos períodos económicos del ente. Ello ocurre en este ejemplo. Nótese que al finalizar el ejercicio 2010, la empresa ha mejorado su contribución marginal, pasando de un 50% a un 60%, y también su resultado neto.

Este avance porcentual de la contribución marginal puede originarse en un incremento de las cantidades vendidas, o bien, del precio de venta. En este último caso, al elevar el precio de venta se corre el riesgo de quebrar la lealtad o fidelidad del consumidor y que ello traiga como consecuencia la pérdida de los clientes.

Entre colegas...

Habitualmente, para lograr un aumento de la contribución marginal, se suelen implementar políticas comerciales que logren aumentar las unidades vendidas. Hablamos de promociones, ventas personales, descuentos especiales, que no sólo atraerán a potenciales consumidores sino también incentivarán a comprar mayores cantidades de parte de los actuales clientes.

A considerar...

El cálculo de la contribución marginal unitaria (precio de venta – costo variable unitario) es importante para la toma de decisiones, dado que es uno de los elementos a tener en cuenta para elegir los productos más convenientes ¹ para el ente, ya que permite determinar cuáles son los productos o líneas de productos que proporcionan mayor beneficio, y así tomar las decisiones de continuar, discontinuar o incorporar productos o servicios.

La relación entre la contribución marginal y las unidades vendidas es otra herramienta de análisis. Así, por ejemplo, productos de baja contribución marginal pero de alta rotación pueden generar una utilidad total mayor a la que proporcionan productos de alta contribución marginal pero de menor rotación y que, por ende, producen menor utilidad total.

¹ Otros elementos de ese tipo de análisis son: la rentabilidad y la utilidad neta proporcionada por cada producto.

El cálculo de la contribución marginal es una de las herramientas de gestión más utilizadas en la elaboración de los informes gerenciales.

Los sueldos y cargas sociales del personal del ente representan la mayor proporción de los costos de estructura. Entre un 20% y un 30% en empresas comerciales e industriales, y aproximadamente un 40% en entes de servicios.

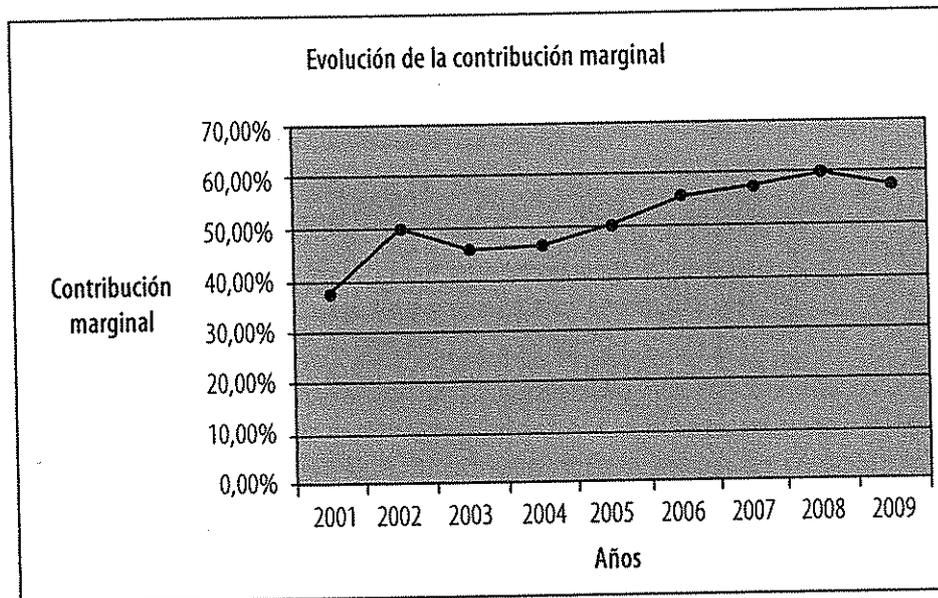
Si se obtiene una contribución marginal superior al 50% no solamente serán cubiertos los costos de estructura sino que también se podrá tomar otro tipo de decisiones, por ejemplo, la de realizar gastos de investigación y desarrollo de productos o servicios.

Ejemplos

Cuadro de evolución de la contribución marginal:

	31/12/2001		31/12/2002		31/12/2003	
Ventas	4.800,00		10.000,00		12.000,00	
CMV	<u>(1.200,00)</u>		<u>(3.000,00)</u>		<u>(4.000,00)</u>	
Resultado bruto	3.600,00	75,00%	7.000,00	70,00%	8.000,00	66,67%
Costos variables	(1.800,00)	37,50%	(2.000,00)	20,00%	(2.500,00)	20,83%
Contribución marginal	1.800,00	37,50%	5.000,00	50,00%	5.500,00	45,83%
Gastos de estructura	<u>(6.000,00)</u>		<u>(8.000,00)</u>		<u>(7.000,00)</u>	
Resultado neto	(4.200,00)		(3.000,00)		(1.500,00)	
	31/12/2004		31/12/2005		31/12/2006	
Ventas	15.000,00		18.000,00		17.000,00	
CMV	<u>(5.000,00)</u>		<u>(5.500,00)</u>		<u>(5.000,00)</u>	
Resultado bruto	10.000,00	66,67%	12.500,00	69,44%	12.000,00	70,59%
Costos variables	(3.000,00)	20,00%	(3.500,00)	19,44%	(2.500,00)	14,71%
Contribución marginal	7.000,00	46,67%	9.000,00	50,00%	9.500,00	55,88%
Gastos de estructura	<u>(7.500,00)</u>		<u>(8.500,00)</u>		<u>(7.500,00)</u>	
Resultado neto	(500,00)		500,00		2.000,00	
	31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009	
Ventas	21.000,00		20.000,00		25.000,00	
CMV	<u>(6.000,00)</u>		<u>(4.000,00)</u>		<u>(5.000,00)</u>	
Resultado bruto	15.000,00	71,43%	16.000,00	80,00%	20.000,00	80,00%
Costos variables	(3.000,00)	14,29%	(4.000,00)	20,00%	(5.500,00)	22,00%
Contribución marginal	12.000,00	57,14%	12.000,00	60,00%	14.500,00	58,00%
Gastos de estructura	<u>(9.000,00)</u>		<u>(8.000,00)</u>		<u>(9.000,00)</u>	
Resultado neto	3.000,00		4.000,00		5.500,00	





Informe gerencial que presenta el dato de la contribución marginal

Cuadro de resultados

Ventas		<u>\$ 4.735.110,00</u>	
Mercado local	\$ 3.967.410,00		
Mercado externo	\$ 568.322,00		
Organismos públicos	\$ 199.378,00		
Otros ingresos		<u>\$ 45.620,00</u>	
Reintegro por exportaciones	\$ 45.620,00		
Total ingresos		<u><u>\$ 4.780.730,00</u></u>	100,00%
Costo de mercadería vendida		(\$ 1.273.600,00)	26,64%
Resultado bruto		<u><u>\$ 3.507.130,00</u></u>	73,35%
Gastos variables		<u>(\$ 62.448,00)</u>	1,31%
Fletes por ventas mercado local	(\$ 16.493,00)		
Fletes por ventas mercado externo	(\$ 22.704,00)		
Comisiones de vendedores	(\$ 8.318,00)		
Gastos de distribución	(\$ 9.162,00)		
Insumos de logística	(\$ 5.771,00)		
Contribución marginal		<u>\$ 3.444.682,00</u>	72,05%

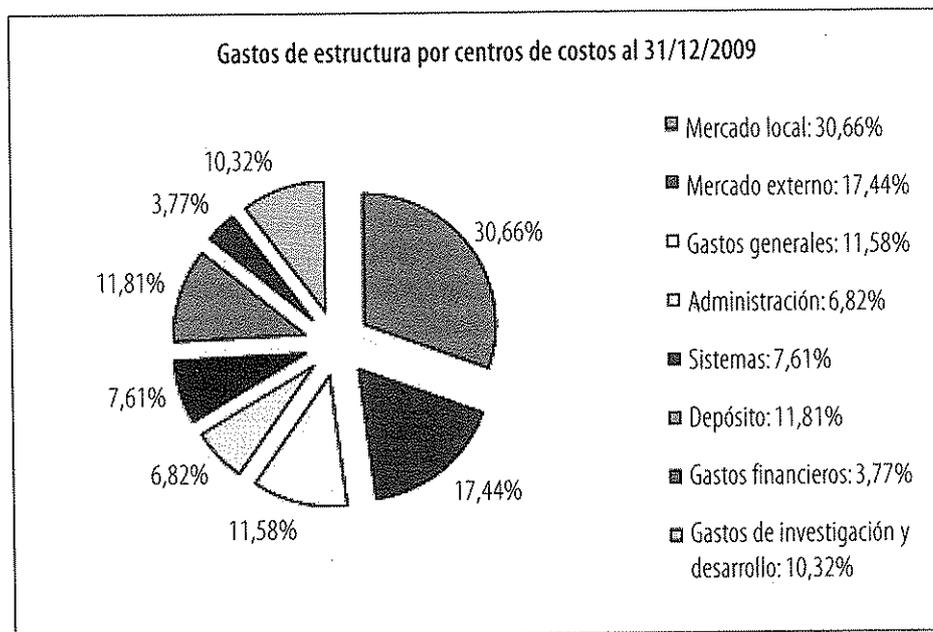
Menos Gastos fijos

Gastos de estructura	(\$ 863.771,00)	18,06%
Gastos financieros	(\$ 32.585,00)	0,68%
Resultado antes de impuesto	\$ 2.548.326,00	53,30%
Ingresos extraordinarios	\$ 150.000,00	3,14%
Resultado neto	<u>\$ 2.698.326,00</u>	56,44%

La contribución marginal que supere el 50% de los ingresos (ventas netas y/o ingresos ordinarios) es un ratio óptimo.

Si es menor del 50% es preocupante, ya que le resta poco margen económico para afrontar los gastos de estructura de naturaleza fija o semifija.

Gastos de estructura por centros de costos al 31/12/2009



Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se alcanza cuando el monto de ventas es suficiente para cubrir los costos fijos y variables involucrados. A partir de este punto, comienzan a generarse utilidades.

Es conveniente realizar este análisis para cada línea de producto o segmento que posea la empresa. Este indicador es útil para la toma de decisiones vinculadas con la discontinuación de productos, pero su cálculo puede presentar dificultades si no pueden discriminarse los costos fijos y variables (en este caso será necesario realizar una estimación).

En el punto de equilibrio, el resultado será nulo.
 Superado el punto de equilibrio, el resultado será ganancia.
 Por debajo del punto de equilibrio, el resultado será pérdida.

Punto de equilibrio en unidades

A partir de la contribución marginal se puede expresar el punto de equilibrio en unidades:

$$\frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio unitario} - \text{Costo variable unitario}} \quad \text{o} \quad \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Contribución marginal}}$$

El resultado será la cantidad de unidades que deben venderse para alcanzar a cubrir los costos y comenzar a obtener ganancias. Multiplicado por el precio de venta se obtendrá el punto de equilibrio en pesos, o bien, se calculará de la forma que sigue:

Punto de equilibrio expresado en moneda (\$)

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

Cabe destacar que no intervienen en el cálculo los efectos de los resultados provenientes de actividades no originadas en las ventas (financieros, por tenencia, de inversiones en otros entes, extraordinarios).

Téngase presente que un método de depreciación de bienes de uso en función de las unidades producidas impactará sobre el monto de los costos variables. En cambio, el método de depreciación lineal puede asociarse más bien a un costo fijo, ya que se asemeja una cuota fija.

Ejemplo:

Determinar el punto de equilibrio en pesos, teniendo en cuenta que el monto de ventas es de \$ 50.000, los costos fijos de \$ 5.000 y los variables de \$ 10.000.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}} = \frac{5.000}{1 - \frac{10.000}{50.000}} = \$ 6.250$$

El nivel de ventas en el cual la empresa no gana ni pierde es de \$ 6.250; este es su punto de equilibrio.

Cualquiera sea el nivel de ventas, los costos fijos se mantienen estables. En cambio, los costos variables se encuentran directamente relacionados con el volumen de ventas. La relación existente entre ambas variables puede determinarse a partir de la siguiente fórmula:

$$\text{Costo variable en porcentaje} = \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas}} \times 100 = \frac{10.000}{50.000} \times 100 = 20\%$$

$$6.250 \times 20\% = 1.250$$

Esto significa que, en el punto de equilibrio, los costos variables ascienden a \$ 1.250.

Comprobación del punto de equilibrio:

Ventas	6.250
Costos variables	(1.250)
Utilidad bruta	<u>5.000</u>
Costos fijos	(5.000)
Utilidad neta	<u>0</u>

Margen de seguridad

Define en qué medida las ventas superan el punto de equilibrio [dicho de otro modo, en cuánto pueden disminuir sin alcanzar el punto de equilibrio, que es donde se dejará de obtener ganancias (ganancias = cero)] o son insuficientes para cubrir los costos totales.

$$\text{Margen de seguridad en pesos} = \frac{\text{Ventas reales}}{\text{Ventas en el punto de equilibrio}}$$

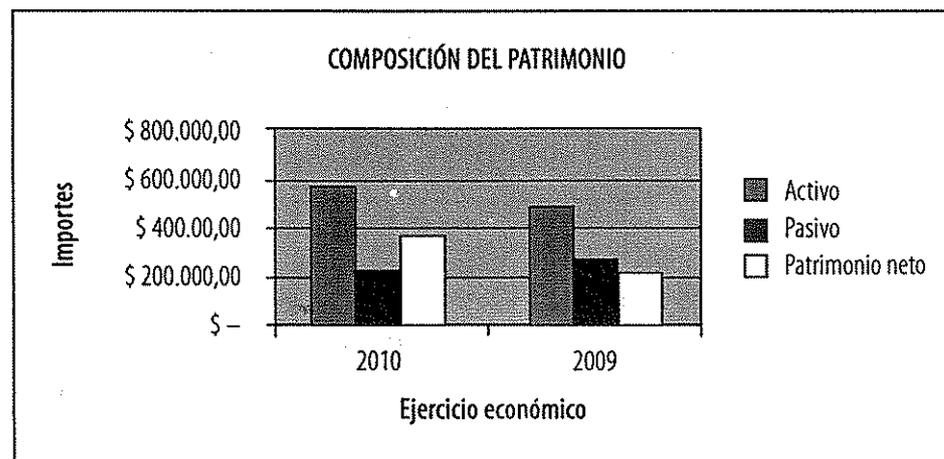
Otra forma de calcular el margen de seguridad en pesos es tomar el importe de ventas y restarle el punto de equilibrio expresado en pesos.

$$\text{Margen de seguridad en unidades} = \text{Unidades vendidas} - \text{Punto de equilibrio en unidades}$$

$$\text{Margen de seguridad en porcentaje} = \frac{\text{Margen de seguridad en pesos}}{\text{Ventas totales}} \times 100$$

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS

En base al ejemplo que hemos estado trabajando a lo largo de este capítulo, vamos a comentar algunas conclusiones del análisis realizado.



Análisis vertical

ANÁLISIS VERTICAL

Estado de situación patrimonial al 30/06/2010 comparativo con el ejercicio anterior					
	Al 30/06/2010	Porcentaje	Al 30/06/2009	Porcentaje	Al 30/06/2010
ACTIVO					
Activo corriente					
Caja y bancos	\$ 50.000,00	8,60%	\$ 37.200,00	7,55%	\$ 25.000,00
Inversiones temporarias	\$ 10.000,00	1,72%	\$ 10.000,00	2,03%	\$ 30.000,00
Créditos por ventas	\$ 135.000,00	23,23%	\$ 81.000,00	16,45%	\$ 12.000,00
Otros créditos	\$ 18.000,00	3,10%	\$ 6.000,00	1,22%	\$ 23.700,00
Bienes de cambio	\$ 150.000,00	25,81%	\$ 179.900,00	36,53%	\$ 20.000,00
Total activo corriente	\$ 363.000,00	62,47%	\$ 314.100,00	63,78%	\$ 10.000,00
Activo no corriente					
Créditos por ventas	\$ 57.000,00	9,81%	\$ 20.350,00	4,13%	\$ 14.500,00
Inversiones	\$ 60.000,00	10,33%	\$ 40.000,00	8,12%	\$ 70.000,00
Bienes de uso	\$ 80.500,00	13,85%	\$ 94.200,00	19,13%	\$ 84.500,00
Activos intangibles	\$ 20.600,00	3,55%	\$ 23.800,00	4,83%	\$ 233.200,00
Total activo no corriente	\$ 218.100,00	37,53%	\$ 178.350,00	36,22%	\$ 275.610,00
Total Activo	\$ 581.100,00	100,00%	\$ 492.450,00	100,00%	\$ 581.100,00
Estado de resultados					
Por el ejercicio anual finalizado el 30/06/2010 comparativo con el ejercicio anterior					
	Al 30/06/2010	Porcentaje	Al 30/06/2009	Porcentaje	Al 30/06/2010
Ventas netas de bienes y servicios	\$ 400.000,00	100%	\$ 320.000,00	100%	\$ 320.000,00
Costo de los bienes vendidos y servicios prestados	\$ -290.000,00	-72,50%	\$ -245.000,00	-76,56%	\$ -245.000,00
Resultado bruto	\$ 110.000,00	27,50%	\$ 75.000,00	23,44%	\$ 75.000,00
Gastos de comercialización	\$ -20.000,00	-5,00%	\$ -35.000,00	-10,94%	\$ -35.000,00
Gastos de administración	\$ -30.000,00	-7,50%	\$ -20.000,00	-6,25%	\$ -20.000,00
Otros gastos	\$ -12.000,00	-3,00%	\$ -5.700,00	-1,78%	\$ -5.700,00
Resultados financieros y por tenencia	\$ 5.000,00	1,25%	\$ 6.500,00	2,03%	\$ 6.500,00
* Generados por activos	\$ -32.000,00	-8,00%	\$ -1.800,00	-0,56%	\$ -1.800,00
* Generados por pasivos	\$ 27.000,00	6,75%	\$ 21.000,00	6,56%	\$ 21.000,00
Otros ingresos	\$ 48.000,00	12,00%	\$ 40.000,00	12,50%	\$ 40.000,00
Resultado antes del impuesto a las ganancias	\$ -16.800,00	-4,20%	\$ -14.000,00	-4,38%	\$ -14.000,00
Impuesto a las ganancias	\$ 31.200,00	7,80%	\$ 26.000,00	8,13%	\$ 26.000,00
Resultado del ejercicio	\$ 31.200,00	7,80%	\$ 26.000,00	8,13%	\$ 26.000,00

Estado de resultados					
Por el ejercicio anual finalizado el 30/06/2010 comparativo con el ejercicio anterior					
	Al 30/06/2010	Porcentaje	Al 30/06/2009	Porcentaje	Al 30/06/2010
Ventas netas de bienes y servicios	\$ 400.000,00	100%	\$ 320.000,00	100%	\$ 320.000,00
Costo de los bienes vendidos y servicios prestados	\$ -290.000,00	-72,50%	\$ -245.000,00	-76,56%	\$ -245.000,00
Resultado bruto	\$ 110.000,00	27,50%	\$ 75.000,00	23,44%	\$ 75.000,00
Gastos de comercialización	\$ -20.000,00	-5,00%	\$ -35.000,00	-10,94%	\$ -35.000,00
Gastos de administración	\$ -30.000,00	-7,50%	\$ -20.000,00	-6,25%	\$ -20.000,00
Otros gastos	\$ -12.000,00	-3,00%	\$ -5.700,00	-1,78%	\$ -5.700,00
Resultados financieros y por tenencia	\$ 5.000,00	1,25%	\$ 6.500,00	2,03%	\$ 6.500,00
* Generados por activos	\$ -32.000,00	-8,00%	\$ -1.800,00	-0,56%	\$ -1.800,00
* Generados por pasivos	\$ 27.000,00	6,75%	\$ 21.000,00	6,56%	\$ 21.000,00
Otros ingresos	\$ 48.000,00	12,00%	\$ 40.000,00	12,50%	\$ 40.000,00
Resultado antes del impuesto a las ganancias	\$ -16.800,00	-4,20%	\$ -14.000,00	-4,38%	\$ -14.000,00
Impuesto a las ganancias	\$ 31.200,00	7,80%	\$ 26.000,00	8,13%	\$ 26.000,00
Resultado del ejercicio	\$ 31.200,00	7,80%	\$ 26.000,00	8,13%	\$ 26.000,00

■ Respecto del estado de situación patrimonial:

Se observa que tanto el activo corriente como no corriente es prácticamente muy similar de un período a otro puesto que, para el ejercicio cerrado en 2009, el activo corriente representó un 63,78% y el no corriente un 36,22%, mientras que para el ejercicio cerrado en 2010, los porcentajes fueron del 62,47% y 37,53%, respectivamente.

Los rubros "Bienes de cambio" y "Créditos por ventas" son los que poseen mayor participación dentro del activo corriente de la empresa. Así, se advierte una disminución de los bienes de cambio respecto del ejercicio anterior (36,53% para el ejercicio cerrado en 2009 y 25,81% para el ejercicio cerrado en 2010); mientras que los créditos por ventas, en sentido inverso, han experimentado en el ejercicio cerrado en 2010, un leve aumento respecto del ejercicio anterior (23,23% y 16,45%) respectivamente.

Respecto del activo no corriente, es el rubro "Bienes de uso" el que obtiene una notable participación, en relación al resto.

En cuanto al pasivo y al patrimonio neto, cabe mencionar algunas conclusiones importantes. Para el ejercicio cerrado en 2010, se observa una participación del patrimonio neto del 59,87% contra una participación del pasivo del 40,13%.

Por su parte, la mayor variación que presenta el pasivo está dada por los préstamos, tanto en su porción corriente como no corriente: 5,16% y 12,05% respectivamente. Le siguen las deudas comerciales corrientes con un 4,30%; no obstante, han experimentado una reducción de más del 50% respecto del período anterior, donde en la composición del pasivo corriente registraba una participación del 9,83%.

Se aprecia una variación significativa por parte del patrimonio neto, representada por un aumento de más del 15% (44,03% al 59,87%), en su mayor parte debido a la decisión de los propietarios del ente de realizar un aumento del capital.

■ Respecto del estado de resultados:

El análisis del estado de resultados se realiza en función del monto de las ventas del ente. En el ejercicio cerrado en 2010 se han incrementado ligeramente respecto del ejercicio anterior.

En cuanto al costo de la mercadería vendida, podemos señalar que si bien ha aumentado en términos absolutos, su participación relativa en el resultado bruto ha disminuido.

Cabe mencionar que, de los gastos operativos del ente, en el ejercicio finalizado en 2010, las ventas absorbieron un 7,5% de los gastos de administración, un 5% de los gastos de comercialización y un 3% de otros gastos. En el ejercicio 2009, los porcentajes fueron del 6,25%, 10,94% y 1,78% respectivamente. En términos absolutos, sólo los gastos de comercialización fueron menores respecto a los efectuados en el ejercicio anterior.

La utilidad neta, antes y después del efecto del impuesto a las ganancias, ha aumentado sutilmente.

Análisis horizontal

ANÁLISIS HORIZONTAL

Estado de situación patrimonial al 30/06/2010 comparativo con el ejercicio anterior					
	Al 30/06/2010	Al 30/06/2009	Variación	Porcentaje	
ACTIVO					
Activo corriente					
Caja y bancos	\$ 50,000.00	\$ 37,200.00	\$ 12,800.00	34.41%	
Inversiones temporarias	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ -	0.00%	
Créditos por ventas	\$ 135,000.00	\$ 81,000.00	\$ 54,000.00	66.87%	
Otros créditos	\$ 18,000.00	\$ 6,000.00	\$ 12,000.00	200.00%	
Bienes de cambio	\$ 150,000.00	\$ 179,900.00	\$ -29,900.00	-16.62%	
Total activo corriente	\$ 363,000.00	\$ 314,100.00	\$ 48,900.00	15.57%	
Activo no corriente					
Créditos por ventas	\$ 57,000.00	\$ 20,350.00	\$ 36,650.00	180.10%	
Inversiones	\$ 60,000.00	\$ 40,000.00	\$ 20,000.00	50.00%	
Bienes de uso	\$ 80,500.00	\$ 94,200.00	\$ -13,700.00	-14.54%	
Activos intangibles	\$ 20,600.00	\$ 23,800.00	\$ -3,200.00	-13.45%	
Total activo no corriente	\$ 218,100.00	\$ 178,350.00	\$ 39,750.00	22.29%	
Total Activo	\$ 581,100.00	\$ 492,450.00	\$ 88,650.00	18.00%	
PASIVO					
Deudas comerciales	\$ 25,000.00	\$ 48,400.00	\$ -23,400.00	-48.35%	
Préstamos	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 0.00	0.00%	
Remuneraciones y Cs. sociales	\$ 9,310.00	\$ 9,310.00	\$ 0.00	0.00%	
Cargas fiscales	\$ 12,900.00	\$ 12,900.00	\$ 0.00	0.00%	
Dividendos a pagar	\$ 23,700.00	\$ 10,000.00	\$ 13,700.00	58.50%	
Anticipos de clientes	\$ 20,000.00	\$ 30,000.00	\$ -10,000.00	-50.00%	
Otras deudas	\$ 8,000.00	\$ 18,000.00	\$ -10,000.00	-125.00%	
Provisiones	\$ 20,000.00	\$ 31,000.00	\$ -11,000.00	-55.56%	
Total pasivo corriente	\$ 148,700.00	\$ 159,610.00	\$ -10,910.00	-6.84%	
Deudas no corriente					
Deudas comerciales	\$ 14,500.00	\$ 16,000.00	\$ -1,500.00	-9.38%	
Préstamos	\$ 70,000.00	\$ 100,000.00	\$ -30,000.00	-30.00%	
Total pasivo no corriente	\$ 84,500.00	\$ 116,000.00	\$ -31,500.00	-27.16%	
Total Pasivo	\$ 233,200.00	\$ 275,610.00	\$ -42,410.00	-15.39%	
Patrimonio neto según estado correspondiente	\$ 347,900.00	\$ 216,840.00	\$ 131,060.00	60.44%	
Total pasivo más patrimonio neto	\$ 581,100.00	\$ 492,450.00	\$ 88,650.00	18.00%	

Estado de resultados			
	Al 30/06/2010	Al 30/06/2009	Variación
Ventas netas de bienes y servicios	\$ 400,000.00	\$ 320,000.00	\$ 80,000.00
Costo de los bienes vendidos y servicios prestados	\$ -290,000.00	\$ -245,000.00	\$ -45,000.00
Resultado bruto	\$ 110,000.00	\$ 75,000.00	\$ 35,000.00
Gastos de comercialización	\$ -20,000.00	\$ -35,000.00	\$ 15,000.00
Gastos de administración	\$ -30,000.00	\$ -20,000.00	\$ -10,000.00
Otros gastos	\$ -12,000.00	\$ -5,700.00	\$ -6,300.00
Resultados financieros y por tenencia	\$ 5,000.00	\$ 6,500.00	\$ -1,500.00
* Generados por activos	\$ -32,000.00	\$ -1,800.00	\$ -30,200.00
* Generados por pasivos	\$ 27,000.00	\$ 21,000.00	\$ 6,000.00
Otros ingresos	\$ 48,000.00	\$ 40,000.00	\$ 8,000.00
Resultado antes del Impuesto a las ganancias	\$ -16,800.00	\$ -14,000.00	\$ -2,800.00
Impuesto a las ganancias	\$ 31,200.00	\$ 26,000.00	\$ 5,200.00
Resultado del ejercicio	\$ 14,400.00	\$ 12,000.00	\$ 2,400.00

■ Respecto del estado de situación patrimonial:

El activo total de la empresa muestra una suba del 18%, originada en un aumento del activo corriente del 15,57% y del activo no corriente del 22,29%.

En cuanto al activo corriente, señalamos que el saldo del rubro "Caja y bancos" se mantiene un 34,41% por encima del año anterior, y las inversiones temporarias se mantienen estables. Además, el importe de los créditos por ventas se incrementó en un 66,67%, mientras que se triplicó el monto de otros créditos. Por último, los bienes de cambio experimentaron una disminución (16,62%).

Respecto del activo no corriente, cabe mencionar el notable aumento de las inversiones, del 50%; y el significativo incremento de los créditos por ventas, del 180,10%.

La disminución más importante del activo no corriente se origina en la obsolescencia tecnológica de los bienes de uso (14,54%).

El pasivo del ente disminuyó en un 15,39%. Fundamentalmente, se redujo el monto de las deudas comerciales a corto plazo, el monto de los anticipos de clientes y el de las provisiones. En cuanto al pasivo no corriente, el saldo de los préstamos disminuyó en un 30%.

Para finalizar, el patrimonio neto registró un alza del 60,44%, en su mayor parte como producto del aporte de capital efectuado por los propietarios de la empresa.

■ Respecto del estado de resultados:

Las ventas se incrementaron en un 25% como consecuencia de la combinación de incrementos experimentada por las cantidades vendidas y los precios de los productos.

El costo de ventas ha sufrido un incremento del 18,37%. No obstante, la utilidad bruta del ejercicio se encuentra un 46,47% por encima del resultado bruto del ejercicio anterior.

En cuanto a los gastos, podemos aseverar que los correspondientes al área administrativa de la empresa se incrementaron en un 50%, mientras que los gastos de comercialización se redujeron en un 42,86%.

Por último, y tal como comentamos en las conclusiones del análisis vertical, la utilidad neta, antes y después del efecto del impuesto a las ganancias, en términos absolutos ha aumentado sutilmente, experimentando una variación relativa del 20%.

ANÁLISIS DEL FLUJO DE FONDOS

En este punto vamos a repasar algunas de las razones más utilizadas para el análisis del estado de flujo de efectivo, que permiten conocer cómo se compone el efectivo que se ha generado durante el período. También incluiremos aquellas razones que demuestran si el efectivo es suficiente para afrontar determinados pagos. Por último, efectuaremos algunas comparaciones útiles.

Para una mejor interpretación de las conclusiones de este tipo de análisis, exponemos un estado de flujo de efectivo sobre el que aplicaremos las fórmulas que sirven de base para su estudio.

Si bien ejemplificamos distintas situaciones en forma aislada, también es importante tener en cuenta las relaciones y conclusiones respecto del conjunto total de las operaciones del ente.