

4.3- Elaboración de estados a tamaño común

Entre las técnicas más utilizadas para el análisis de un Estado de Resultado figura su conversión a tamaño común, lo que significa calcular los porcentajes que representan cada una de las partidas con relación a las ventas netas, esta técnica evita las confusiones que pueden ocasionar las variaciones de los valores absolutos, pues si aumentan las ventas netas es normal que aumente el costo de las ventas.

Ejemplo 30

EMPRESA "FUTURO" S.A.
ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO
Períodos 1 y 2

Partidas	Período 2		Período 1		Variaciones		Tamaño común
	Importe	%	Importe	%	Importe	%	
Ventas netas	450 000	100	375 000	100	75 000	20	-
Costo de venta	265 000	59	210 000	56	55 000	26	3
Utilidad bruta en operaciones I	185 000	41	165 000	44	20 000	12	-3
Gastos de operaciones	121 500	27	85 000	23	36 500	43	4
Utilidad neta en operaciones II	63 500	14	80 000	21	-16 500	-21	-7
Resultados extraordinarios							
Utilidad ante intereses e impuestos III	63 500	14	80 000	21	-16 500	-21	-7
Intereses a mediano y largo plazo	12 000	3	15 000	4	-3 000	-20	-1
Utilidad ante impuesto IV	51 500	11	65 000	17	-13 500	-21	-6
Impuesto sobre utilidades	14 000	3	20 000	5	-6 000	-30	-2
Utilidad neta V	37 500	8	45 000	12	-7 500	-17	-4
Dividendos	16 500	4	14 500	4	2 000	14	-
Utilidades retenidas del período VI	21 000	4	30 500	8	-9 500	-31	-4

Del Estado de Resultados de la Empresa Futuro S.A, se pueden comentar algunos de sus resultados:

Como puede observarse, las ventas netas aumentaron de un período a otro en \$75 000, lo que representa el 20%, sin embargo, el costo por venta aumenta de forma absoluta en \$55 000, lo que representa el 26%.

Cuando se analiza el comportamiento por peso de venta se observa que también aumentó el costo por venta en 3 centavos, o sea, en el período 2 se utilizaron 3 centavos más de costo de venta por peso de venta (sería necesario tener la apertura de los gastos que conforman el costo de venta para observar si todas

aumentaron o cuales provocaron el encarecimiento del costo de venta). A pesar de este comportamiento la utilidad bruta en operaciones (1er nivel de resultado) aumenta en \$20 000, que representa el 12%, pero por peso de venta la Empresa gana 3 centavos menos.

Los gastos de operaciones aumentaron de forma absoluta y relativa; de forma absoluta en \$36 500 lo que representa el 43% y, por peso de venta, se encarecieron en 4 centavos con relación al período 2 (de forma similar sería necesario una apertura de todos los gastos e ingresos que determinaron este resultado neto). La utilidad neta en operaciones (2do nivel de resultados) se ve seriamente afectada en \$16 500 para el 21% de disminución, dejando de ganar la Empresa en este nivel 7 centavos por cada peso de venta.

Al no existir resultados extraordinarios, las utilidades ante intereses e impuestos (3er nivel de resultados) tienen el mismo comportamiento de la utilidad neta en operación.

Los intereses devengados por las deudas a mediano y largo plazo disminuyen en \$3 000 para un 20%; también disminuye ligeramente en 1 centavo.

Los impuestos tienen un comportamiento similar; disminuyen en \$6 000 representando el 30%; por peso de venta disminuye en 2 centavos.

A pesar de la disminución de los intereses y los impuestos, la utilidad neta, (5to nivel de resultados) disminuyó con relación al período 1 en \$7 500 para el 17%; también por peso vendido tuvo una afectación de 4 centavos. Esta fue provocada por el aumento del costo de venta y de los gastos de operaciones, que tuvieron aumentos significativos, los cuales impactaron de forma negativa sobre la utilidad neta.

Se está analizando una Empresa con utilidades en ambos períodos, que como consecuencia de ineficiencias en su gestión de costos operativos ha dejado de tener utilidades, incurriendo en costos de oportunidad, porque dejar de ganar es perder.

A partir de la utilidad neta la Empresa ha decidido repartir dividendos y retener utilidades. En el período 1 los dividendos representan el 4% de las ventas netas y las utilidades retenidas el 8%. La política de dividendos aplicada fue destinar el 32% de la utilidad neta para dividendos y el 68% para retener (estos porcentajes se

determinan dividiendo los dividendos y las utilidades retenidas entre las utilidades neta y multiplicando por 100). En el período 2 aumentaron los dividendos en \$2 000 para un 14% y disminuyeron las utilidades retenidas en \$9 500 para un 31%, esto modificó la política de dividendos en este período; ahora reparten el 4% de la utilidad neta como dividendos y el 56% se retiene.