

# Contabilidad

## Previsión cierre ejercicio 2021

Presupuesto julio-diciembre

22 de julio de 2021

**José Luis Giral i Tricas**

Economista i Tècnic Tributari

Experto Contable Acreditado REC y AECA



Aunque falta todavía medio año para **cerrar el ejercicio 2021** y teniendo en cuenta que **parece que la economía se está poniendo en marcha de nuevo y las condiciones económicas y financieras de los mercados y sobre todo las fuentes de financiación se van aclarando**, hemos de ir pensando en ese cierre y **prever cual va a ser el resultado** para tomar las medidas oportunas.

Y todo ello a pesar de la **quinta ola de Covid** que nos ha llegado por sorpresa,

Ésta previsión y su análisis la podemos hacer de muchas maneras, pero lo habitual es hacerlo mediante **un modelo Excel de simulación y control presupuestario** y así evitar sorpresas de fin de ejercicio.

En esta charla vamos a **analizar la elaboración de una cuenta de pérdidas y ganancias presupuestaria**, partiendo del **resultado real de 30 de junio** y analizaremos las partidas mas importantes y puntos mas importantes con el fin de prever un resultado final.

**Las vacaciones son buenos momentos para descansar y también para pensar.**

# Índice

- 1. Análisis del modelo Excel.**
- 2. Ventas e ingresos en general.**
- 3. Aprovisionamientos y margen bruto.**
- 4. Otros ingresos de explotación.**
- 5. Gastos de personal.**
- 6. Otros gastos de explotación.**
- 7. Amortizaciones.**
- 8. Temas diversos: Subvenciones y provisiones.**
- 9. Ingresos y gastos financieros.**
- 10. Conclusiones.**

# 1. Análisis del modelo Excel.

La herramienta mas adecuada para hacer previsiones es un modelo Excel ya que permite hacer cálculos y simulaciones para encontrar el resultado final.

Adjunto una propuesta de modelo que consta de **tres partes bien diferenciadas:**

**Una primera parte que actúa a modo de resumen** y recoge y compara los datos que habremos introducido en la tercera parte de la hoja.

Permite hacer una seguimiento cuenta por cuenta entre lo presupuestado y lo realizado, pudiendo comparar al mes que deseemos.

1		Empresa demostración, SL		Comparativa con presupuesto 2021 hasta: 7			
Conceptos		Presupuesto 2021		Realizado 2021		Diferencia	
Cuenta	Descripción	Importe	%	Importe	%	Importe	%
<b>1.- Importe Neto Cifra de Negocios</b>		<b>4.417.250,00</b>		<b>4.000.000,00</b>		<b>-417.250,00</b>	<b>-0,09</b>
70000000	Venta de mercaderías	3.855.000,00		3.500.000,00		-355.000,00	-0,09
70500000	Prestación de servicios	880.000,00		780.000,00		-100.000,00	-0,11

# 1. Análisis del modelo Excel.



Una segunda parte que nos calcula la tendencia que tiene nuestra marcha teniendo en cuenta los datos conseguidos y los presupuestados.

Es decir, que recalcula el resultado previsible sumando los datos obtenidos hasta una determinada fecha y datos presupuestados de los meses restantes.

Por ejemplo, si tenemos datos reales hasta el mes de agosto, **tomará los reales hasta 31-8-21 y le sumará los datos presupuestados desde 1-9-21 hasta fin de ejercicio**, así de esta manera corrige las desviaciones habidas hasta agosto, tanto en mas como en menos.

Hasta mes: 8	
Tendencia (Realizado + presupuesto)	
Importe	%
5.637.500,00	140,94
4.970.000,00	142,00
1.030.000,00	132,05

Para ello, es imprescindible **tener informado todo el presupuesto** e informar en la casilla de la derecha de **“hasta que mes:”** el dígito hasta que mes **tenemos datos reales**, que en nuestro caso es de agosto 8. Así las formulas toman este dígito para **discriminar entre dato realizado o dato presupuestado**.

## Una tercera parte para la captura de datos:

Partimos de los **datos reales de 30 de junio de 2021** y, por meses, hay una **doble columna** para informar del **presupuesto en rojo** y del **realizado en verde**.

Saldo final a 30 de junio 2021	Presupuesto	Realizado	Presupuesto	Realizado	Presupuesto	Realizado	Presupuesto	Realizado	Presupuesto	Realizado	Presupuesto	Realizado
	7 Julio		8 Agosto		9 Septiembre		10 Octubre		11 Noviembre		12 Diciembre	
4.000.000,00	417.250,00	405.000,00	530.250,00	575.000,00	292.750,00	0,00	497.000,00	0,00	605.500,00	0,00	268.250,00	0,00
3.500.000,00	355.000,00	280.000,00	425.000,00	475.000,00	285.000,00	0,00	380.000,00	0,00	530.000,00	0,00	275.000,00	0,00
780.000,00	100.000,00	125.000,00	150.000,00	100.000,00	75.000,00	0,00	200.000,00	0,00	180.000,00	0,00	90.000,00	0,00

El presupuesto lo rellenaremos completo todo el año y el realizado a medida que se vayan cumpliendo los meses con los datos del mes, **no los acumulados**.

La forma de rellenarlo dependerá del programa de contabilidad que utilicemos y de la **habilidad de cada uno para crear bases de datos** intermedias.

Existe la posibilidad de enlace automático con A3, que no está contemplado en esta plantilla.

De todas maneras, **una vez al mes no demasiado trabajo** para hacerlo a mano.

## Conclusión:

Con ésta herramienta **podemos establecer un presupuesto y hacer su seguimiento y su análisis**, además de una simple previsión correctora con los datos obtenidos.

Este año, los resultados de las empresas, sin ser tan malos como el ejercicio pasado, **no serán todo lo buenos que desearíamos** y como que la pandemia continua y los préstamos ICO y demás ayudas están por ahí en Stan By, con carencias y demás, **seguro que las entidades financieras nos van a pedir resultados y su justificación** y es mejor que dominemos el tema para poder responder adecuadamente.

**Pero: Que datos pongo en ese presupuesto, que hay que tener en cuenta y cómo los calculo.**

Siguiendo el orden de la cuenta de Pérdidas y Ganancias, **formato PYME**, analizaremos los **puntos que pueden ser conflictivos o que nos pueden ayudar a reflexionar sobre la misma.**

**Vamos a ello:**

## 2. Ventas e ingresos en general.



El apartado ventas e ingresos abarca **tres apartados**:

**Primero:** Es el que configura la **cifra de negocios**, es decir las ventas por excelencia de la actividad de la empresa.

1.- Importe Neto Cifra de Negocios	
70000000	Venta de mercaderías
70500000	Prestación de servicios
70600000	Descuentos sobre ventas por pronto pago
70800000	Devoluciones de ventas y oper. similares
70900000	Rappeles sobre ventas

**Segundo:** Es el de **trabajos en curso** que lo que pretende es **imputar los trabajos en curso de realización pero no facturados** y por tanto, por correlación de ingresos y gastos, debemos tenerlos en cuenta.

2.- Variación exist. trabajos terminados y en curso	
71000000	Variación exist. productos en curso
71100000	Variación exist. productos semi terminados
71200000	Variación exist. productos terminados
71300000	Variación exist. Subproductos y residuos



## 2. Ventas e ingresos en general.

**Tercero:** Este tipo de ingresos sirve para **compensar las compras y gastos imputados de determinados conceptos** que no deben considerarse como tales.

**Son compras y gastos** que no se corresponden con la actividad de la empresa porque **se corresponden con inmobilizaciones para su uso propio.**

**Hemos de neutralizarlos** mediante una activación de estos, bien en **inmovilizados identificables o bien en inmobilizaciones en curso.**

Esta categoría puede incluir también los **gastos de Investigación y Desarrollo** del ejercicio que **sean susceptibles de ser activados**, suponiendo que cumplan con los requisitos.

<b>3.- Trabajos realizados por la empresa para su activo</b>	
73000000	Trabajos para el inmovilizado intangible
73100000	Trabajos para el inmovilizado material
73200000	Trabajos para las inversiones inmobiliarias
73300000	Trabajos para el inmovilizado material en curso

**Vamos a ver cada uno de estos apartados:**

## 2. Ventas e ingresos en general.



### 1.- Importe Neto Cifra de Negocios

El importe neto de la cifra de negocios se define en la **tercera parte del PGC, apartado 9º** y que dice:

El importe neto de la cifra anual de negocios se **determinará deduciendo del importe de las ventas de los productos y de las prestaciones de servicios u otros ingresos correspondientes a las actividades ordinarias de la empresa, el importe de cualquier descuento** (bonificaciones y demás reducciones sobre las ventas) y el del impuesto sobre el valor añadido y otros impuestos directamente relacionados con las mismas, que deban ser objeto de repercusión.

Definir el presupuesto de la cifra de negocios **no es tarea fácil** ya que **es la mas ajena a la empresa y no la domina.**

**La historia no nos podrá ayudar mucho** ya que estamos en momentos excepcionales, pero hemos de definir un objetivo.

La previsión **se hace de forma circular o envolvente**, es decir, se presupuesta **una cifra inicial**, se completa con el resto de `compras y gastos y **después se vuelve a replantear en función de las necesidades** para llegar al punto de equilibrio o también llamado **Punto de Equilibrio o punto muerto.**

## 2. Ventas e ingresos en general.



### 1.- Importe Neto Cifra de Negocios

Con la **adaptación del PGC a la NIIF 15**, el **ICAC emitió la resolución de 10 de febrero** que modifica y aclara la **norma 16ª Ingresos por ventas y prestación de servicios**, con entrada en vigor ya en éste ejercicio 2021.

Estas modificaciones son de obligado cumplimiento para el PGC y serán subsidiarias para PYMES siempre que su normativa no lo contemple. (Art.1)

No voy a entrar profundamente en este tema ya que daría por si solo para una charla monográfica, pero hay que saber que **ahora tenemos que identificar mas adecuadamente las ventas y los compromisos que de ellas se pueden adquirir con ellas**, como por ejemplo: Períodos de devolución, garantías incluidas en el precio, otros servicios complementarios, etc. etc.

No va a ser fácil contabilizar esas vetas ya que **la base de éste cambio es la transmisión del control objeto del contrato** y solo será venta cuando se transmita ese control, por eso toman importancia **la identificación y cuantificación del contrato de venta y de los elementos que intervienen en ellos.**

## 2. Ventas e ingresos en general.



### 1.- Importe Neto Cifra de Negocios

Siendo prácticos debemos tener en cuenta:

- **Facturas pendientes de emitir por alguna causa. (Entrega de productos pendientes de facturar. Corte de operaciones)**
- **Descuentos pendientes de emitir a clientes. Fras. rectificativas.**
- **Rappels pendientes de emitir o formalizar. (Contratos de consumo)**
- **Reparaciones pendientes de formalizar. (Prestaciones de servicios con grado de avance)**
- **Garantías en vigor que puedan ser susceptible de provisión para garantías. (En la LIS, art. 14.9 se determina la cuantía de la provisión)**

Estamos en una época que se hacen **“ofertas”** y **“promociones”** para poder aumentar la cifra de negocios. Valoremos el impacto que pueden tener. **La supervivencia justifica muchas cosas, pero no todas.**

## 2. Ventas e ingresos en general.



### 2.- Variación exist. trabajos terminados y en curso

Este apartado **con la nueva norma toma mucha importancia**, aunque antes ya la contemplaba, ahora es de obligado cumplimiento.

Concretamente, hemos de imputar en el ejercicio los ingresos que correspondan a los gastos por compras o simplemente por los gastos que no se corresponden con el ejercicio.

Este tipo de imputaciones es **habitual con la prestación de servicios de duración plurianual**,

Código	Descripción de la cuenta	Debe	Haber
71	Variación de existencias de productos en curso	60.000,00	
33	Productos en curso		60.000,00
Asiento típico: Ejemplo 60.000,00e de trabajos ya realizados			

Es lo que llamamos **el grado de avance** de la obra o prestación de un servicio.

La forma de proceder **dependerá si conocemos el coste total del mismo o nó** y si los podemos identificar claramente.

## 2. Ventas e ingresos en general.



### 3.- Trabajos realizados por la empresa para su activo

No es habitual este concepto, pero **no raro en las empresas**, aunque en ocasiones se puede producir de una forma inconsciente.

Se produce cuando **la empresa utiliza recursos propios para la obtención de un inmovilizado**. Podría comprarlo a un tercero pero decide obtenerlo por sus propios medios.

Esos gastos los deberemos “compensar” con un ingreso, si no, se producirán unas pérdidas que nos reales, solo ha habido un cambio de uso y destino.

Son ejemplos de estos:

- Gastos de investigación y desarrollo en la búsqueda de una invención nueva, marca o intangible.
- Una construcción de una máquina u otro activo para uso propio en la producción.
- La utilización de un servicio propio en forma de autoconsumo.

## 2. Ventas e ingresos en general.



### 3.- Trabajos realizados por la empresa para su activo

Por ello hemos de **analizar que gastos no se corresponden con los ingresos de la actividad de la empresa** y si han servido para alguna de esas modalidades deberemos de realizar el siguiente asiento:

Código	Descripción de la cuenta	Debe	Haber
20-21	Inmovilizados intangible o material	90.000,00	
73	Trabajos realizados para la empresa		90.000,00
Asiento típico: Ejemplo 90.000,00e de trabajos su inmovilizado			

Así de esta manera, por imagen fiel, tendremos el gasto efectivamente realizado y su **compensación por activación del mismo**.

Conclusión:

- Analizar si existe algún gasto de estos para aligerar el resultado y clasificar el concepto en su sitio.

### 3. Aprovisionamientos y margen bruto.



#### 4.- Aprovisionamientos

Este apartado contiene las compras de productos terminados y/o materias primas, así como materiales y servicios auxiliares que están directamente relacionados con la venta y/o fabricación de productos de los productos objeto de la actividad de la empresa.

Su cálculo no ofrece ninguna complicación ya que, como las ventas, están sustentadas con facturas concretas con su valor de compra.

Únicamente tener en cuenta, igual que en el apartado de cifra de negocios, hemos de controlar determinadas situaciones:

- **Facturas pendientes de recibir por alguna causa. (Recepción de productos pendientes de recibir factura. Afecta al corte operaciones)**
- **Descuentos pendientes de recibir de proveedores. Fras. rectificativas.**
- **Rappels pendientes de recibir o formalizar. (Contratos de consumo)**



### 3. Aprovisionamientos y margen bruto.



#### 4.- Aprovisionamientos

**Lamentablemente el tema se complica** por culpa de una partida que **teóricamente es fácil de calcular pero técnicamente es muy complicada de evaluar** y me refiero a la **variación de existencias.**

La **variación de existencias es la diferencia entre la existencia inicial y la existencia final** y ambas se cuantifican de forma extracontable siguiendo alguno de los métodos que se citan en la **NRV-12 Existencias.**

La dificultad en el llamado **“Corte de Operaciones”**, es decir;

**Coordinar las entradas y salidas en almacén con las compras y ventas, de tal manera que se pueda calcular el consumo real de las mismas y así determinar cual es el coste de la venta.**

Tema muy espinoso y de difícil control, aún más si se trata de fabricación en los que intervienen costes de producción, costes de personal, suministros, etc.

**Todo esto incide directamente en el margen bruto y por tanto en el resultado.**

### 3. Aprovisionamientos y margen bruto.



#### 4.- Aprovisionamientos

Para hacer el cálculo del margen podemos actuar de la siguiente manera:

##### 1. Cálculo del margen real:

Partimos del margen real obtenido a 30-6-2021 ya que conocemos las compras, las existencias iniciales y finales.

**Calcularemos el porcentaje de peso de cada una de las partidas de compras netas.**

##### 2. Hipotesis de mejora de compras: (Ver Excel, hoja Cálculo Margen)

Suponemos que la **variación de existencias es la misma** y la eficiencia del margen la encontraremos en una **mayor o menor cifra de compras.**

Con el nuevo margen obtendremos el consumo y como que la variación de existencias no cambia, **la diferencia la encontraremos en las compras netas.**

Multiplicando cada una de las partidas por el porcentaje de peso calculado en el realizado, obtendremos el valor absoluto teórico de cada una de las partidas de compras.

## 3. Aprovisionamientos y margen bruto.



### 4.- Aprovisionamientos

#### 3. Hipotesis de mismas compras, afecta a existencias finales:

Suponemos que el **valor de las compras es el mismo** por lo que la eficiencia del margen la encontraremos en una **mayor o menor cifra de existencias finales** ya que las iniciales no variarán.

Con el nuevo margen obtendremos el consumo y como que las compras netas no varían, **la diferencia la encontraremos en la variación de existencias** y como que la inicial es la misma, diferencia afecta a las existencias finales.

#### **A mayor margen, mayor cifra final de existencias.**

De la misma manera en el caso anterior, en el caso a dos, a mayor margen menos coste de compras, compro mejor.

Evidentemente todo esto son hipótesis que en realidad es lo que es un presupuesto.

### 3. Aprovisionamientos y margen bruto.



#### Cálculo del margen bruto

	1. Cálculo Real	2. Caso A: Compras	3. Caso B: Exi. Final
<b>Compras netas ejercicio</b>			
600 Compras	600.000,00 89%	542.222,22	600.000,00
602 Otros aprovisionamientos	100.000,00 15%	90.370,37	100.000,00
607 Trabajos realiz. otras emp.	40.000,00 6%	36.148,15	40.000,00
608 Devoluciones compras	-30.000,00 -4%	-27.111,11	-30.000,00
609 Rappels por compra	-35.000,00 -5%	-31.629,63	-35.000,00
<b>Total compras netas</b>	<b>675.000,00</b>	<b>610.000,00</b>	<b>675.000,00</b>
<b>Variación de existencias</b>			
61 Existencia inicial	125.000,00	125.000,00	125.000,00
61 Existencia final	-85.000,00	-85.000,00	<b>-150.000,00</b>
<b>Variación de existencias</b>	<b>40.000,00</b>	<b>40.000,00</b>	<b>25.000,00</b>
<b>Consumo total</b>			
Compras netas	675.000,00	610.000,00	675.000,00
Variación de existencias INI-FIN	40.000,00	40.000,00	<b>25.000,00</b>
<b>Consumo total</b>	<b>715.000,00</b>	<b>650.000,00</b>	<b>650.000,00</b>
<b>Determinación del margen</b>			
Ventas netas	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
Consumo total	-715.000,00	<b>-650.000,00</b>	<b>-650.000,00</b>
<b>Margen bruto</b>	<b>285.000,00 29%</b>	<b>350.000,00 35%</b>	<b>350.000,00 35%</b>

## 4. Otros ingresos de explotación.



### 5.- Otros ingresos de explotación

Este apartado agrupa los **ingresos que no están directamente relacionados con la actividad principal de la empresa** y no tienen carácter de ingreso financiero.

De una parte las **subvenciones de explotación**, que son para compensar pérdidas de la explotación por causas extraordinarias.

Las **subvenciones de capital** se imputan en otro apartado ya que sirven para compensar las pérdidas por el deterioro natural de un inmovilizado objeto de la subvención.

De otra parte los **ingresos accesorios**, por arrendamientos, comisiones , etc.

Únicamente tener en cuenta la **periodificación ajustada al devengo de los mismos**.

Los arrendamientos de inmuebles deberían estar ligados a inversiones inmobiliarias ya que no están a disposición de la explotación habitual, salvo que la actividad sea la de arrendamiento de inmuebles, entonces será una prestación de servicios.

## 5. Gastos de personal.



### 6.- Gastos de personal

Este apartado es muy incierto en estos momentos por la situación laboral excepcional de **ERTES**.

Cuanto tiempo van a durar y en que condiciones se van a cancelar creo que **nadie está en condiciones de predecir**.

**No creo que este año sufra grandes cambios** de los que coexisten actualmente ya que **no se dan las condiciones económicas para que las empresa asuman ese coste**.

Por otra parte **los fondos europeos pueden ayudar a las administraciones a paliar estos costes en forma de ayudas**.

Es un problema mas social que económico, de apalancamiento de una economía que no puede asumir ésta situación.

**Pero algún día se tendrá que terminar .....**

## 5. Gastos de personal.



### 6.- Gastos de personal

A tener en cuenta:

- **Coste real de personal.**
- **Periodificación de pagas y compromisos sociales.**
- **Eficiencia de la plantilla para la obtención de resultados.**
- **Coste de situaciones de fin de contratos voluntarios o involuntarios.**
- **Posibles ayuda de inactividad de la Seguridad Social.**
- **Teletrabajo y trabajo en equipo. Nueva forma de trabajar.**
- **Etc.**

## 6. Otros gastos de explotación.



### 7.- Otros gastos de explotación

En este apartado caben **multitud de temas muy diferentes**, que normalmente no supera el 25% de los ingresos, (Depende la empresa y actividad), ya que los mas importantes, aprovisionamientos y personal ya los hemos tratado. Podríamos decir que es **la parte residual de la cuenta de pérdidas y ganancias para la obtención de los ingresos**. Debemos actuar sobre ellos, pero **no es lo mas importante**.

#### A tener en cuenta:

- Aplicar la técnica de **“Presupuesto base cero”**, que consiste en replantearse la estructura de gastos con el fin de **ver la necesidad y coste**.
- **Revisión de contratos y sus posible renegociaciones.**
- **Búsqueda de alternativas** mas acordes con la situación.
- **Periodificación de los gastos que tengan un impacto plurianual**, tales como los de publicidad, promoción y marketing, seguros, etc.



### 8.- Amortización del inmovilizado

La amortización del inmovilizado se debe hacer **en función de la vida útil y del grado de utilización** del inmovilizado.

A tener en cuenta:

- **Amortización adecuada a la utilización real.** Podemos reducir un gasto adecuándolo a la actividad.
- **Ajustes extracontables en función de máximos y mínimos** con respecto a las tablas fiscales.
- Las amortizaciones deben practicarse de forma **sistemática y constante en el tiempo.** (No es optativo amortizar)

### 9.- Imputación de subvenciones de inmov. y otras

Estamos en tiempos de subvenciones y ayudas por lo que hay que tener en cuenta su **concesión para mejorar la cuenta de pérdidas y ganancias**.

Recordamos que existen dos tipos de subvenciones:

**A la explotación**, para paliar pérdidas del ejercicio por falta de ventas o por pérdidas excepcionales también de ventas.

**Al capital**, para compensar en forma de ayuda de una inversión. Su imputación se realizara en función de la imputación de la amortización del mismo.

**Las subvenciones se reconocen cuando se conceden, no cuando se cobran. (Principio del devengo).**

### 10.- Excesos de provisiones

Revisión de provisiones efectuados en el pasado y la posible reversión.

## 9. Ingresos y gastos financieros:



### 12.- a 16.- Ingresos y gastos financieros

Este apartado no permite hacer muchas cosas ya que se basan en contratos fijos de financiación.

#### A tener en cuenta:

- **Estructura financiera adecuada y equilibrada.**
- **Equilibrio entre préstamos, pólizas y descuentos.**
- **Costes accesorios a los mismos.**
- **Posibilidad de aumento de la financiación.**
- **Capacidad de retorno de la deuda externa actual y futura.**
- **Cada vez quedan menos alternativas diferentes. Fusiones entre bancos**
- **Periodificación del coste financiero**

## El papel lo aguanta todo

Hemos de ser realistas y hacer unas **previsiones acordes con nuestra empresa y capacidades y no hacer imposibles** ya que la realidad es la que es y no admitirla solo nos puede crear mas problemas.

### A tener en cuenta:

- Hacer el presupuesto con **seriedad y rigor**.
- Analizar por separado cada partida **sin tener en cuenta la globalidad**.
- **Analizar el resultado**, tanto si es bueno como malo.
- **Volver a empezar** una vez conocido el resultado para ajustar mejoras.
- **Finalmente rigor en el seguimiento**. Muchos presupuesto se hacen pero no se siguen. (Es como hacer dieta y no pesarse después para ver los logros obtenidos).

No hay milagros para reconducir situaciones, pero **si hay herramientas, trabajo, análisis, sentido común y sobre todo ilusión de empresario para continuar.**

Espero que estas pautas y reflexiones sirvan para **afrontar con un poco mas de optimismo esta situación tan delicada que nos ha tocado vivir.**

Y que la herramienta Excel que se acompaña sirva de ayuda para ello.

*Gracias por su atención*

*José Luis Giral*