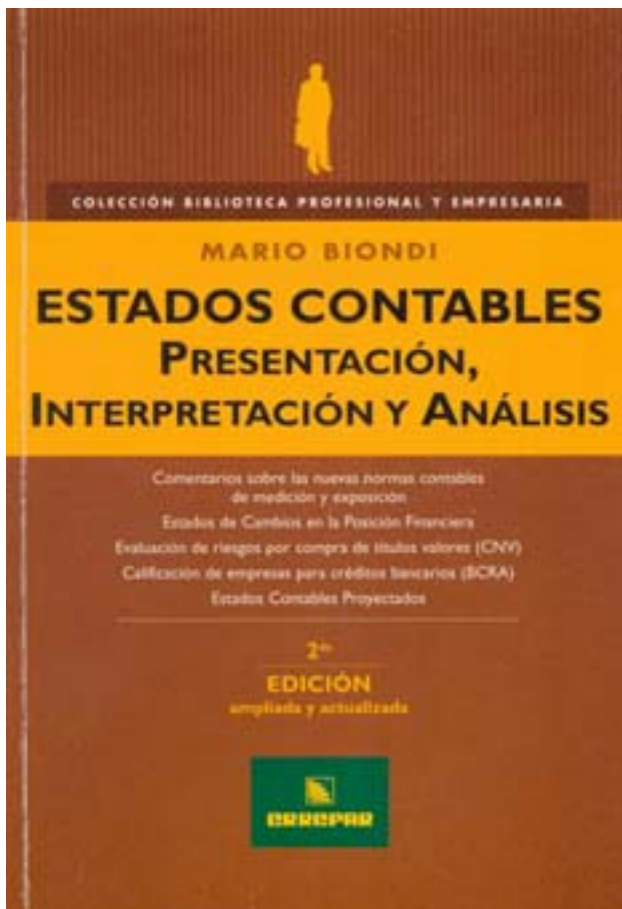


Estados contables

Presentación, interpretación y análisis

Mario Biondi



Errepar S.A.

2ª Edición

Buenos Aires

2004

ISBN: 987-01-0268-9

Este material se utiliza con fines exclusivamente didácticos

ÍNDICE

Capítulo 1 - Contenido y metodología de la obra	17
1. Introducción.....	19
2. Origen de la información a analizar.....	20
3. Analistas. Análisis internos y externos.....	21
4. Clasificación y ordenamiento teórico de los indicadores de las relaciones	22
5. Otros indicadores de relaciones	22
Capítulo 2 - Introducción a la teoría contable: Normas de medición	23
1. Los valores de mercado. ¿Una respuesta a la inflación o a la insuficiencia del costo histórico?.....	25
2. Detalle de los “valores corrientes” cuya aplicación está admitida por las normas vigentes	32
3. Otros enfoques de los “valores corrientes” no admitidos	34
La teoría contable normativa en la Argentina.....	40
4. Clasificación de los resultados en los que influyen los valores de mercado y la inflación	44
5. Momentos que generan resultados de operaciones.....	48
6. Lapso preoperativo	48
6.1. Contingencias normales previstas.....	50
6.2. Contingencias que cambian las condiciones previstas.....	51
7. Lapso operativo	52
8. Lapso posoperativo.....	53
9. Conclusiones sobre la naturaleza del Resultado por tenencia	53
Capítulo 3 - Introducción a la teoría contable: Normas de exposición. Ajustes extracontables para el análisis	57
1. Estados contables para el análisis.....	59
2. Las Resoluciones Técnicas 8, 9 y 11 de la FACPCE	63
2.1. La Resolución Técnica 8.....	63
2.2. La Resolución Técnica 9.....	71
2.3. La Resolución Técnica 11.....	81
3. Resolución 434/2003 de la Comisión Nacional de Valores.....	84
4. Ajustes contables o extracontables necesarios para el análisis.....	96
4.1. Aportes pendientes de integración	97
4.2. Descubiertos no utilizados	98
4.3. Anticipos a proveedores.....	99
4.4. Ajuste de resultados de ejercicios anteriores	99
4.5. Distribuciones aprobadas por la asamblea no incluidas en los estados contables	100
4.6. Hechos posteriores al cierre	100
4.7. Pasivos contingentes como ciertos.....	101
4.8. Eliminación de ciertos cargos diferidos	101
4.9. Pasivo consolidado a largo plazo	102
4.10. Acciones preferidas rescatables	102
4.11. Análisis de los revalúos técnicos de los bienes de uso	103
5. Casos prácticos	104
Capítulo 4 - Los estados de cambios en la posición financiera de las empresas	111
1. Antecedentes.....	113
2. Situación actual en nuestro país.....	113
3. Normas de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas. Resoluciones Técnicas 8 y 9.....	114
3.1. Casos prácticos de aplicación: Estado de flujo de efectivo	116
3.2. Casos prácticos de aplicación: Estado de variaciones del capital corriente.....	126

3.3. Efectos del Resultado por exposición a la inflación	134
3.4. Efectos del Resultado por tenencia	140
4. Normas de la Comisión Nacional de Valores. Resolución 434/2003	148
5. El Estado de flujos de caja según el Statement 95 del FASB aplicable en los EE.UU.	149

Capítulo 5 - Tipos de análisis con estados contables	157
1. Tipos de análisis según su objetivo	159
1.1. Control de gestión	159
1.2. Financiación de la empresa	161
1.3. Saneamiento financiero	162
1.4. Análisis global de la situación de la empresa	162
1.5. Otras causas que justifican o hacen necesario el análisis	163
2. Análisis numérico	166
2.1. Razones, ratios, índices	166
2.2. Análisis horizontal. Relaciones comparativas	167
2.3. Relaciones con un mismo estado	168
2.3.1. Análisis vertical	168
2.3.2. Razones que relacionan diferentes rubros	169
2.3.2.1. Capital de trabajo. Diferentes enfoques. Determinación del ciclo operativo	171
2.3.2.2. Liquidez corriente	185
2.3.2.3. Prueba ácida	186
2.3.2.4. Inventarios sobre Capital corriente	187
2.3.2.5. Créditos sobre Capital corriente	187
2.3.2.6. Rotación de Activo en relación con las Ventas	187
2.3.2.7. Endeudamiento total	188
2.3.2.8. Endeudamiento a corto plazo	188
2.3.2.9. Índice de inmovilización	188
2.3.2.10. Índice de inmovilización sobre el Patrimonio neto	189
2.3.2.11. Índice Ganancia bruta sobre ventas	189
2.3.2.12. Margen Resultado final sobre ventas	189
2.3.2.13. Margen Resultado final antes de resultados extraordinarios sobre ventas	189
2.3.2.14. Rentabilidad del Capital propio	189
2.3.2.15. Rentabilidad del Activo	190
2.3.2.16. Efecto palanca o <i>leverage</i>	190
2.4. Análisis de los Resultados financieros	192
2.4.1. Intereses	192
2.4.2. Sobrepuestos de inflación	192
2.4.3. Diferencias de cambio	193
2.4.4. Resultados por exposición a la inflación	193
2.4.5. Resultado de tenencia	195
2.4.6. Interdependencia entre todos ellos	195
3. Análisis gráfico y numérico	195
3.1. Análisis de ventas	198
3.2. Análisis de distribución de ventas por divisiones operativas	199
3.3. Análisis de distribución de ventas por mercados	200
3.4. Análisis de ingresos antes de costos aplicados e impuestos	202
3.5. Análisis de retorno en relación con el Activo	202
3.6. Análisis de inversiones de capital y generación interna de fondos	203
3.7. Análisis de inversiones en investigación y desarrollo	203
3.8. Ejemplo de análisis literal	204
4. Otros análisis	204
4.1. Efecto de palanca o <i>leverage</i>	204
4.2. Análisis con el punto de equilibrio económico	204
4.3. Análisis derivados de la contribución marginal. Algunas aplicaciones	214

4.4. Índice Du Pont.....	216
4.5. Determinación gráfica del Resultado de tenencia sobre el inventario.....	219
4.6. Exposición no convencional del Estado de resultados.....	223
Capítulo 6 - Caso base de análisis de estados contables.....	227
Capítulo 7- Presentación de informes sobre el análisis de los estados contables.....	249
1. Los informes para propósitos generales.....	251
2. Los informes sobre aspectos específicos de los estados contables.....	262
3. Otros informes.....	262
Capítulo 8 - Calificaciones vinculadas con créditos bancarios y compañías de seguros.....	265
A. Calificación de empresas para los créditos de bancos y otras entidades financieras.....	267
1. Comunicación propiamente dicha.....	268
2. Anexo I a la comunicación “A” 2180/1994 del BCRA.....	268
3. Anexo II a la comunicación “A” 2180/1994 del BCRA.....	272
4. Comunicación “A” 2180/1994 del BCRA.....	275
B. Calificación de Compañías de Seguros.....	287
Capítulo 9 - Calificaciones de riesgos por la compra de títulos valores (acciones y obligaciones negociables) en oferta pública.....	291
Calificación de las empresas que deseen hacer oferta pública de emisión de títulos valores privados.....	293
1. Antecedentes.....	293
2. Procedimiento.....	294
3. Objetivo de la calificación de riesgos.....	294
4. Identificación de la calificación de riesgos.....	294
4.1. Categorías de calificaciones para obligaciones negociables.....	295
4.2. Categorías de calificaciones para acciones.....	298
5. Ejemplos de calificaciones.....	301
Capítulo 10 - Estados contables proyectados.....	303
1. Introducción.....	305
2. Concepto de estados contables proyectados.....	308
3. Bases para la preparación de los estados contables proyectados.....	308
3.1. Período de tiempo.....	308
3.2. Referencias históricas.....	309
3.3. Pautas básicas.....	310
4. Secuencia del trabajo global integrado.....	312
4.1. Pronóstico y presupuesto de ventas.....	312
4.2. Política de stocks.....	315
4.3. Presupuesto de producción.....	316
4.4. Presupuesto de compras de bienes.....	318
4.5. Presupuesto de gastos.....	319
4.6. Presupuesto de inversiones.....	321
4.7. Presupuesto financiero o flujo de fondos.....	321
4.8. Estado de situación patrimonial proyectado.....	323
4.9. Estado de resultados proyectados.....	324
4.10. Estados de cambios en la posición financiera.....	325
4.11. Otros comentarios sobre los estados presupuestados.....	325

CAPÍTULO 10. ESTADOS CONTABLES PROYECTADOS

1. Introducción

A lo largo del presente trabajo repetimos infinidad de veces que, en el análisis de cifras de estados contables, es imprescindible la comparación con un valor de “referencia”, un “standard”.

Esa referencia nos indica adónde queremos llegar, cuál es nuestro objetivo, o pronóstico, o standard. Es nuestra meta: las cifras que esperamos alcanzar, las que comparadas con la realidad nos permitirán sacar conclusiones sobre la evolución de la empresa.

En el análisis de la información contable, una cifra aislada nos da una visión limitada sobre un hecho concreto. Dentro de toda la información, el análisis como conjunto y la referencia a lo que esperábamos cumplir, el efecto adquiere importancia y sentido para tomar decisiones.

Conocer que la rentabilidad sobre ventas fue de un 5% es un dato útil, pero comparado con lo que esperábamos obtener, un 8% o un 3%, el efecto se potencializa, y habrá que buscar dentro del resto del análisis las causas de ese desfasaje.

Quizá se debió a cambios en el mercado, o hechos nuevos; circunstancias no previstas, que hicieron que ganáramos más o menos. Pero es indudable que, conocida la razón, deberemos corregir la base para fijar nuestras próximas metas.

El efecto más importante de todo análisis de estados contables es tomar el rumbo apropiado para futuras acciones, fijando de antemano la corrección de las pautas para que el resultado nos permita conocer en qué medida cumplimos o nos apartamos de nuestros objetivos.

Esas metas se concretan en los *estados contables proyectados*. Hoy también se los conoce como *estados contables proforma*.

Desde hace unos años en nuestro país, el tema cobró importancia, y hoy, pensar en una empresa que no proyecta sus estados contables (que no fija sus metas, sus pronósticos, cuánto quiere vender, cómo se va a financiar, qué financiación dará a sus clientes, qué gastos tendrá) es saber que su situación hacia el futuro es suicida.

Un estado contable proyectado es la proyección del patrimonio que aspiramos tener dentro de un período de tiempo (balance general proyectado), los resultados que queremos alcanzar (estado de resultados proyectado), la financiación que esperamos conseguir y conceder (estados de cambios en la posición financiera proyectados). Para elaborarlos es imprescindible fijar de antemano una serie de pautas (metas) tanto internas (que hacen a la política de la empresa) como externas (que hacen al mercado en que se desenvuelve la empresa). También se considerarán las variables macroeconómicas generadas por la conducción del gobierno.

Desde siempre insistimos en la necesidad de comparar cifras reales (cifras obtenidas de los estados contables anuales) con las pronosticadas. Esas cifras pronosticadas surgen de los estados contables proyectados.

Cuando hablamos de cifras reales, nos referimos a las que obtenemos de los estados contables anuales (a veces los llamamos “estados contables históricos” que son los que surgen de hechos ya acontecidos en la empresa, pero aclaramos que la utilización del término “histórico” en este caso no tiene nada que ver con el criterio de medición utilizado por la empresa, simplemente son los hechos ocurridos), “cifras logradas” a través de la operatoria de la empresa en un lapso de tiempo (ejercicio económico).

Conociendo las cifras proyectadas, y teniendo las que surgen de los estados contables, podemos aplicar las técnicas de análisis que ya conocemos para sacar conclusiones sobre la marcha de la empresa.

Podemos realizar todos los análisis parciales que deseemos entre las cifras “reales” y las “esperadas” (“proyectadas”). Por ejemplo, analizar las ventas, los costos de esas ventas, los gastos del período, el endeudamiento, la financiación concedida a los clientes, la inversión en activos fijos de la empresa.

El análisis con las cifras estimadas no excluye los estudios y proyecciones con cifras reales como vimos en capítulos anteriores (por ejemplo, análisis horizontal), puesto que ninguna proyección es completa si no se ponderan, además de otros factores, los análisis que surgen de las tendencias generadas por los acontecimientos ocurridos en la empresa durante un ciclo económico.

En este capítulo desarrollaremos el tema de estados contables proyectados.

Veremos los elementos de juicio que deben ser analizados para concretar la factibilidad de los estados contables proyectados, para que los mismos sean útiles a la hora de su comparación con la realidad.

Desarrollaremos los siguientes temas:

- a) Concepto de estados contables proyectados.
- b) Bases para su preparación:
 - Período de tiempo.
 - Referencias históricas.
 - Pautas básicas exógenas y endógenas, dependientes, e independientes.
- c) Secuencia del trabajo de elaboración de los estados proforma:
 - Pronóstico y presupuesto de ventas.
 - Política de stocks.
 - Presupuesto de producción.
 - Presupuesto de compras.
 - Presupuesto de gastos.
 - Presupuesto de inversiones.
 - Presupuesto financiero.
 - Estado de situación patrimonial o balance general proyectado.
 - Estado de resultados proyectado.
 - Estados de cambios en la posición financiera, proyectados.

A continuación, desarrollaremos cada uno de estos puntos.

2. Concepto de estados contables proyectados

Usaremos, como sinónimos, los términos “estados contables proyectados” y “estados contables proforma”.

Estos estados son el conjunto formado por el Estado de Situación Patrimonial (Balance General), el Estado de Resultados y alguna o ambas versiones de los Estados de Cambios en la Posición Financiera (Estado de Flujo de Efectivo, o Estado de Variaciones del Capital Corriente), referentes a períodos futuros (a “transcurrir”), cuyas cifras son estimadas sobre la base de un conjunto de pautas establecidas previamente.

Constituyen un elemento de juicio muy importante para fijar políticas, objetivos y, además, para pronosticar resultados concordantes con las pautas y las bases fijadas. Además de los resultados, también se pronosticará la situación patrimonial y financiera que se espera lograr.

Es casi obvio que, a partir de su elaboración, la realidad se encargará de contrastar lo proyectado con lo acontecido.

Aplicando las técnicas de análisis más elementales: determinación de variaciones absolutas y relativas entre ambos, sabremos si las metas se cumplieron o no, y las razones que provocaron el no cumplimiento.

3. Bases para la preparación de los estados contables proyectados

La proyección de estados contables requiere determinar las siguientes bases:

3.1. Período de tiempo

Se acotará el lapso a transcurrir. Puede ser un mes, un trimestre, un semestre o un año.

Las estimaciones de períodos superiores al año no deberían llamarse estados proyectados, sino “pronósticos” para un fin específico. Seguramente, no constituirán en ese caso un conjunto integrado en el sentido que le estamos dando.

Es usual que se realicen, por ejemplo, pronósticos de ventas, por tres o cinco años, con una gama de alternativas posibles (producir, o comprarlas en el mercado interno o en el externo; vender en el mercado interno o externo). Pueden establecerse contribuciones marginales o resultados brutos estimados en cada alternativa, pero vemos que es un abanico de posibilidades de un tema concreto, a medida que la realidad vaya ocurriendo; lo pendiente deberá ajustarse para sacar conclusiones. Pero en este caso son hechos aislados; no constituyen estados proyectados.

3.2. Referencias históricas

Como referencias históricas, identificamos a los estados contables de períodos transcurridos, información imprescindible aun cuando se proyecte variar las bases operativas de la empresa en el futuro.

Esos datos históricos permitirán, sin duda, realizar todas las proyecciones que se deseen. A modo de ejemplo, podemos señalar:

- a) Se pronostica duplicar la cifra de ventas en el siguiente período. La información disponible nos permitirá saber cuál es la formación del costo, qué incidencia tendría tal incremento sobre los costos variables (podría abarataarse alguna materia prima, por ejemplo, por comprar mayores cantidades) y sobre los costos fijos (podrían sufrir un aumento, o mantenerse si hubiera capacidad ociosa, o incrementarse en forma abrupta en caso de ser gastos semifijos).
Vimos en el capítulo 5, el *enfoque incremental del capital de trabajo y análisis derivados de la contribución marginal*, ambos temas ilustran este concepto, por lo que recomendamos su lectura nuevamente.
- b) Se espera una reducción en los costos financieros a través de la obtención de financiación del exterior. O por el contrario, por causas del mercado, la empresa dejará de contar con financiación externa y tendrá que recurrir al mercado local.
- c) Se pretende incrementar el capital propio como resultado de análisis derivados del “efecto palanca” o leverage.
- d) Se invertirá en activo fijo (maquinarias) para mejorar el rendimiento de la producción y abaratar los costos.

Estos breves ejemplos ilustran sobre la necesidad de contar con información histórica (de hechos pasados, ocurridos) para las proyecciones que se deseen realizar.

3.3. Pautas básicas

Según el Diccionario de la Lengua Española, **proyecto**, es “*una disposición que se toma para la ejecución de una cosa de importancia, anotando y extendiendo todas las circunstancias principales que deben concurrir para su logro*”.

Las *circunstancias principales* a que se refiere el diccionario son las pautas o bases sobre las que se edifica la proyección de estados contables.

Identificaremos las pautas o bases más necesarias para poder cumplir con esta labor:

- Pautas exógenas

Son aquellas externas a la empresa, no dependen de ella, pero sí actúan (influyen) sobre sus operaciones.

Ejemplos de estas pautas son:

- Magnitud del mercado de ventas locales y exportaciones.
- Desarrollo de la competencia.
- Nivel de ocupación de la población.
- Nivel de inflación.
- Acuerdos salariales.
- Mercado de capitales.
- Mercado de divisas.
- Regulaciones sobre comercialización de bienes y servicios.
- Régimen tributario.
- Acuerdos internacionales.
- Otras variables macroeconómicas.

Varias de estas pautas guardan estrecha vinculación entre sí. Por ejemplo, los acuerdos internacionales influyen sobre el mercado de ventas (locales y/o exportaciones); el nivel de inflación también influye sobre el mercado de ventas, el de capitales, el de divisas y los salarios.

Están interconectadas y son imprescindibles a la hora de fijar una estrategia a seguir en la empresa.

- Pautas endógenas

Son variadas y todas dependen de la voluntad de la empresa, son internas, hacen a sus propias decisiones.

Dependen de su voluntad de aplicar una determinada acción. Si estudios realizados recomiendan aumentar el capital de trabajo a través del incremento de capital propio, llevarlo a la, práctica o no, será algo voluntario, propio de la empresa; quizás esa recomendación lleve a la venta de los activos de la empresa, o bien, a su asociación con un grupo económico.

Estas pautas endógenas son propias, internas del ente. Es importante la capacidad para determinarlas y más aún, la decisión de aplicarlas.

Dentro de estas pautas endógenas, tenemos por ejemplo:

- Contratar nuevo personal.
- Conceder mayor financiación a clientes.
- Obtener mayor financiación de proveedores.
- Dejar de producir ciertos productos.
- Incrementar la producción de un producto.
- Renovar la planta industrial.

Todas dependen de la voluntad de la empresa para llevarlas a la práctica.

Tanto las pautas exógenas como las endógenas pueden agruparse en:

- independientes, o
- dependientes

en razón de los cambios que pueden sufrir algunas de ellas y su comportamiento frente a otras.

Dentro de las pautas endógenas, la opción de dependencia la determina el propio ente.

Es muy importante establecer previamente la naturaleza de cada pauta para evitar contradicciones que atentarán contra los estados proyectados en su conjunto.

Podría confeccionarse, con las pautas prefijadas y probables alternativas, un gráfico de flujo de información similar al “camino crítico” (P.E.R.T.: “Program Evaluation Review Technic”).

4. Secuencia del trabajo global integrado

Los estados contables proyectados se integran como culminación de una serie de procesos y estimaciones parciales que, por su carácter acumulativo e interdependiente, no permiten la omisión de ninguno de ellos:

La secuencia señalada sería la siguiente:

- Pronóstico y presupuesto de ventas.
- Política de stocks.
- Presupuesto de producción.
- Presupuesto de compras de bienes de cambio (inventarios).
- Presupuestos de gastos.
- Presupuesto de inversiones.
- Presupuesto financiero o de flujo de fondos.
- Balance general proforma.
- Estado de resultados proforma.
- Estado de cambios en la posición financiera proforma.

Veremos en detalle cada uno de esos procesos.

4.1. Pronóstico y presupuesto de ventas

Asignamos diferente significación a los conceptos “pronóstico” y “presupuesto” de ventas. La diferencia radica básicamente al tiempo al que se refieren.

El *pronóstico*, generalmente, es una estimación u objetivos a cumplir a mediano plazo.

El *presupuesto*, en cambio, nunca supera el período de un año.

Cuanto más chico sea el período de tiempo que abarquen, más se achica el margen de errores significativos en la estimación de pautas a cumplir,

Para elaborar los estados contables proforma tenemos que trabajar con los presupuestos.

Pero para poder elaborar el presupuesto de ventas, necesitamos conocer, sin lugar a dudas, el pronóstico de ventas.

El presupuesto de ventas incluye ordenada y detalladamente las unidades que la empresa espera vender en el período proyectado, también los precios unitarios y las condiciones de negociación (ventas al contado, financiadas, plazos de financiación: 30, 60, 90 o más días).

Es obvio recalcar la importancia de este presupuesto por resultar la base del resto de la información (a través de él tendremos los recursos con que contará la empresa, las necesidades de stock y de producción, los gastos, etcétera).

Debería ser elaborado por la gerencia de ventas.

El esquema para preparar esta información podría ser el siguiente:

PRESUPUESTO DE VENTAS

Correspondiente al período 1 de enero al 31 de diciembre de 20X5

Importes en miles de pesos

Meses			Líneas de ventas (*)				Condición de venta			Observaciones
	Producto A		Producto B		Totales		Contado	A 30 días	Total	
	Unidades	Importes	Unidades	Importes	Unidades	Importes	Importes	Importes	Importes	
Enero X5	100	1,000	200	4,000	300	5,000	2,000	3,000	5,000	
Febrero X5	120	1,200	180	3,600	300	4,800	1,920	2,880	4,800	
Marzo X5	125	1,250	175	3,500	300	4,750	1,900	2,850	4,750	
Abril X5	122	1,220	165	3,300	287	4,520	1,808	2,712	4,520	
Mayo X5	138	1,380	140	2,800	278	4,180	1,672	2,508	4,180	
Junio X5	145	1,450	145	2,900	290	4,350	1,740	2,610	4,350	
Julio X5	157	1,570	165	3,300	322	4,870	1,948	2,922	4,870	
Agosto X5	161	1,610	195	3,900	356	5,510	2,204	3,306	5,510	
Setiembre X5	190	1,900	215	4,300	405	6,200	2,480	3,720	6,200	
Octubre X5	197	1,970	223	4,460	420	6,430	2,572	3,858	6,430	
Noviembre X5	210	2,100	249	4,980	459	7,080	2,832	4,248	7,080	
Diciembre X5	225	2,250	255	5,100	480	7,350	2,940	4,410	7,350	
Totales	1,890	18,900	2,307	46,140	4,197	65,040	26,016	39,024	65,040	

4.2. Política de stocks

Tomando como base el presupuesto de ventas y considerando la política de stocks, llegaremos a establecer la magnitud de la producción que la empresa deberá afrontar en el período.

Este presupuesto es confeccionado por la empresa industrial. En el caso de una empresa comercial no corresponde (por cuanto no “produce bienes”, simplemente los comercializa).

La base para su confección está en las necesidades de unidades a vender establecidas en el presupuesto de ventas y el stock de unidades a conservar de acuerdo con la política de inventarios de la empresa.

Determinadas las unidades a producir en cada mes, habrá que determinar la cantidad de materia prima necesaria, la mano de obra y la carga fabril necesarias para llevar a cabo la producción en cada mes.

Un esquema de este presupuesto podría ser el siguiente:

STOCKS (correspondientes al final del período indicado)

Período comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre de 20X5

Importes en Miles de Pesos

Meses	Materias Primas		Producción Proceso		Producción terminada		Producción Reventa		Observaciones
	Unidades	Importes	Unidades	Importes	Unidades	Importes	Unidades	Importes	
Enero X5	20	40	12	96	5	50	17	119	
Febrero X5	23	46	15	120	8	80	12	84	
Marzo X5	51	102	17	136	17	170	23	161	
Abril X5	45	90	35	280	19	190	19	133	
Mayo X5	15	30	37	296	18	180	15	105	
Junio X5	18	36	34	272	21	210	21	147	
Julio X5	12	24	32	256	17	170	16	112	
Agosto X5	23	46	35	280	11	110	19	133	
Setiembre X5	28	56	37	296	19	190	13	91	
Octubre X5	35	70	39	312	15	150	15	105	
Noviembre X5	19	38	37	296	17	170	14	98	
Diciembre X5	22	44	35	280	12	120	12	84	
Promedios mensuales	26	52	30	243	15	149	16	114	

4.3. Presupuesto de producción

Con la base del presupuesto de ventas y de acuerdo con la política de stocks, podemos determinar el monto de producción para el período presupuestado.

En este caso estamos suponiendo una empresa industrial.

En el caso de una empresa comercial, este presupuesto no existe.

A continuación, mostramos un esquema resumido como ilustración de este presupuesto:

PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

Correspondiente al período 1 de enero al 31 de diciembre de 20X5

Importes en miles de pesos

Meses	Insumo Materias Primas		Insumo de Mano Obra Directa		Carga Fabril					Costos Producción Totales			
	Importes	Comentarios	Importes	Comentarios	Tipo de carga		Importes			Variables	Fijos	Totales	
					Variable	Fija	Variable	Fija	Totales				
Enero X5	1,200	Aumento producción Rebaja producción	312	Pago horas extras	Amortiz.	Gs. Fábrica	100	180	280	1,612	180	1,792	
Febrero X5	1,800		305	Vacaciones	Amortiz.	Gs. Fábrica	145	180	325	2,250	180	2,430	
Marzo X5	1,100		255		Amortiz.	Gs. Fábrica	118	180	298	1,473	180	1,653	
Abril X5	1,650		245		Amortiz.	Gs. Fábrica	125	180	305	2,020	180	2,200	
Mayo X5	1,210		252		Amortiz.	Gs. Fábrica	114	180	294	1,576	180	1,756	
Junio X5	1,350		385		Pago aguinaldo	Amortiz.	Gs. Fábrica	145	180	325	1,880	180	2,060
Julio X5	1,320		246			Amortiz.	Gs. Fábrica	135	180	315	1,701	180	1,881
Agosto X5	1,380		251			Amortiz.	Gs. Fábrica	118	180	298	1,749	180	1,929
Setiembre X5	1,410		245			Amortiz.	Gs. Fábrica	115	180	295	1,770	180	1,950
Octubre X5	1,465		255			Amortiz.	Gs. Fábrica	120	180	300	1,840	180	2,020
Noviembre X5	1,861		248			Amortiz.	Gs. Fábrica	125	180	305	2,234	180	2,414
Diciembre X5	1,400		398		Pago aguinaldo	Amortiz.	Gs. Fábrica	128	180	308	1,926	180	2,106
Totales	17,146		3,397				1,488	2,160	3,648	22,031	2,180	24,191	

4.4. Presupuesto de compras de bienes

Como consecuencia del presupuesto de ventas, de la política de stocks y del presupuesto de producción (si la empresa es industrial), el ente sabrá los insumos que tiene que comprar y en qué momento.

La administración de las compras es un tema que se analiza en finanzas. Hay una afirmación que dice que “saber comprar es la base de los beneficios de la empresa”.

Existe un sistema denominado “lote óptimo de compra” (se determinan matemáticamente en base a los “mínimos cuadrados”) muy adecuado para fijar el momento y cantidad de compra del stock. Pero hay casos en que no puede aplicarse por distintas razones (único proveedor, clientes cautivos, modalidades productivas de los proveedores, etc.).

Las “integraciones económicas verticales” derivadas de combinaciones de negocios consiguen ventajas (precio, fecha de entrega, condiciones de pago, etc.). Pero el sistema contable debería segregar el efecto de esos “privilegios” derivados de la integración entre empresas.

En función del presupuesto de producción en la empresa industrial y del presupuesto de ventas (dependiente de la política de stock) en la empresa comercial, estamos en condiciones de elaborar el presupuesto de compra de inventarios (sea de materia primas, o de mercadería de reventa).

A continuación, damos un ejemplo de este presupuesto:

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE BIENES DE CAMBIO

Correspondiente al período comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre de 20X5

Importe en miles de pesos

Meses	Materias Primas		Bienes Consumibles		Producción de Reventa		Observaciones
	Importe de compras	Montosa pagar	Importe de compras	Montosa pagar	Importe de compras	Montosa pagar	
Enero X5	1500	1,000	180	180	350	300	
Febrero X6	1,800	1,400	180	180	420	470	
Marzo X5	1,100	820	180	180	425	390	
Abril X5	1,650	1,490	180	180	380	360	
Mayo X5	1,210	1,160	180	180	365	400	
Junio X5	1,350	1,265	180	180	394	384	
Julio X5	1,320	1,190	180	180	412	405	
Agosto X5	1,380	1,250	180	180	385	400	
Setiembre X5	1,410	1,310	180	180	405	394	
Octubre X5	1,405	1,265	180	180	385	360	
Noviembre X5	1,861	1,640	180	180	385	390	
Diciembre X5	1,400	1,220	180	180	405	350	
	17,146	15,010	2,160	2,168	4,681	4,603	

Esta información resumida está relacionada con los presupuestos anteriores y la información adicional que requieren papeles de trabajo para llegar a esta síntesis.

4.5. Presupuesto de gastos

Constituye un complemento del presupuesto de compras de bienes de cambio.

Lo integran los gastos de administración, de ventas (o comercialización) y los gastos financieros.

En papeles de trabajo se recaba la información de cada uno de ellos y la síntesis permite elaborar este presupuesto.

Un ejemplo podría ser el siguiente:

PRESUPUESTO DE GASTOS

Correspondiente al período comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre de 20X5

Importes en miles de pesos

Meses	Gs. Administración		Gs. Comercialización		Gs. Financieros		Gastos capitalizables Destino								
	Importe devengado	Importe a pagar	Importe devengado	Importe a pagar	Importe devengado	Importe a pagar	Tipo de gasto	Bienes Cambio		Tipo de gasto	Cargo diferido		Tipo de gasto	Otros destinos	
								Imp. dev.	Imp. Pag.		Imp. dev.	Imp. pag.		Imp. dev.	Imp. Pag.
Enero X5	155	165	350	350	50	50	Remunerac.	300	350	Seguros	90	0	Intereses	10	10
Febrero X5	210	210	420	350	50	50	Remunerac.	300	300	Seguros	90	0			
Marzo X5	320	320	450	350	50	50	Remunerac.	300	300	Seguros	90	90			
Abril X5	125	125	450	350	75	75	Remunerac.	450	300	Seguros	90	90	Intereses	25	25
Mayo X5	267	267	450	359	75	76	Remunerac.	450	450	Seguros	90	90			
Junio X5	560	960	480	400	75	75	Remunerac.	600	460	Seguros	90	90			
Julio X5	437	«7	525	400	75	75	Remunerac.	450	600	Seguros	90	90			
Agosto X5	325	325	530	550	75	75	Remunerac.	450	450	Seguros	90	80			
Setiembre X5	226	226	576	660	75	75	Remunerac.	450	450	Seguros	110	90	Intereses	18	0
Octubre X5	298	2»	610	596	75	S	Remunerac.	500	450	Seguros	110	90	Intereses	0	18
Noviembre X5	310	2»	610	586	75	75	Remunerac.	500	500	Seguros	110	110			
Diciembre X5	310	120	610	625	75	75	Remunerac.	775	500	Seguros	110	110	Intereses	5	0
Totales	3363	3353	6055	5580	825	825		5525	5100		1160	940		56	53

Los papeles de trabajo necesarios para obtener estos datos deben considerar las alternativas previstas para la confección de los presupuestos.

4.6. Presupuesto de inversiones

Se refiere a las inversiones que realiza la empresa básicamente en activos no corrientes, caso de activos fijos e inversiones permanentes. Su forma de presentación podría ser la siguiente:

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

Correspondiente al período comprendido entre el 1 enero al 31 de diciembre de 20X5

Importes en miles de pesos

Meses	Importes totales	Tipos de inversiones					
		Bienes de Uso		Permanentes en acciones		Otras	
		Importe	Forma de pago	Importe	Forma de pago	Importe	Forma de pago
Enero X5	1,000	100	Efectivo	0			
Febrero X5	5,000	3,200	Financiado 30 días	1,800	Efectivo		
Marzo X5	0	0		0			
Abril X5	0	0					
Mayo X5	0	0					
Junio X5	3,500	2,500	Financiado 375 días	1,000	Efectivo		
Julio X5	3,200	1,800	Financiado 30 días	1,400	Efectivo		
Agosto X5	0	0					
Setiembre X5	0	0					
Octubre X5	4,100	2,700	Financiado 410 días				
Noviembre X5	3,900	3,900	Financiado 30 días	0	0		
Diciembre X5	2,300	1,900	Financiado 180 días	1,400	Efectivo		
Totales	23,000	16,100		6,000			

4.7 Presupuesto financiero o de flujo de fondos

Se trata del flujo de fondos que se producirá en las operaciones de la empresa con motivo de la situación proyectada que dio origen a todos los presupuestos específicos que desarrollamos anteriormente.

Este presupuesto es el resumen de los ingresos y egresos de fondos previstos para el período considerado. Su forma de presentación podría ser la siguiente:

PRESUPUESTO FINANCIERO (FLUJO DE FONDOS PROYECTADO)

Correspondiente al período comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre de 20X5

Importes en miles de pesos

Meses	Ingresos				Egresos						SalDOS
	Totales	Por ventas	Otros		Totales	Compra de bienes	Mano de obra	Gastos	Otros		
			Concepto	Importe					Concepto	Importe	
Enero X5	2,700	2,000	Renta títulos	700	3507	2,480	312	915	Impuestos	200	-1207
Febrero X5	7,420	4,920	Alquileres	2,500	6265	3,850	305	910	Impuestos	1200	1,155
Marzo X5	7280	4,780	Alquileres	2,500	6,955	4,590	255	1,110	Impuestos	1,000	325
Abril X5	7,158	4,658	Alquileres	2,500	4,610	2,030	245	935	Varios	1,400	2,548
Mayo X5	6,884	4,384	Alquileres	2,500	4244	1,740	252	1252	Impuestos	1,000	2,640
Junio X5	6,748	4,248	Alquileres	2,500	5,739	2,829	385	1,575	Varios	950	1,009
Julio X5	7,058	4,558	Alquileres	2,500	5563	3,175	246	1,602	Impuestos	540	1,495
Agosto X5	5,846	5,126	Renta títulos	720	4,621	1,800	251	1,490	Impuestos	1,080	1,225
Set. X5	5,786	5,786			3,146		245	1,501	Varios	1,400	2,640
Octubre X5	29,441	29,441			4,886	1,400	255	1,521	Varios	1,710	24,555
Nov. X5	7,690	6390	Comisiones	1,000	4,058		248	1,560	Varios	2250	3,632
Dic. X5	8,888	7,188	Comisiones	1,700	7,838	4,300	398	1,430	Impuestos	1,710	1,050
Totales	102,899	83,779		19,120	61,832	28,194	3,397	15,801		14,440	41,067

Tanto en los ingresos como en los egresos de fondos se agregó una columna para “otros conceptos”, no previstos en los presupuestos anteriores.

En esas columnas podrán incluirse los aportes financieros o sus devoluciones, sea de terceros o del propio empresario.

Cuando mencionamos los ingresos financieros aportados por terceros, nos referimos a los préstamos que la empresa espera (o necesita) obtener en el período para cumplimentar con sus objetivos, y también las cancelaciones de los mismos.

Los ingresos financieros aportados por el empresario serían los aumentos de capital y, como egresos, los dividendos en efectivo.

El pago de honorarios al directorio y las gratificaciones al personal dispuestas (o resueltas) por la asamblea deberían estar incorporados en el presupuesto de gastos del período.

El pago de dividendos en especie, cuando afecta stocks de bienes que posee la empresa, implica la disminución en esos bienes; en consecuencia, no afecta los egresos (costos), ya que la asignación de fondos proviene de “resultados no asignados”.

4.8. Estado de situación patrimonial proyectado

La estructura es similar a la de los estados contables de ejercicio.

El grado de análisis o la apertura de los rubros dependerá de las posibilidades que surjan de los estados o los presupuestos que los sustenten.

Veremos el “armado” de los saldos de algunos rubros de este estado patrimonial proforma:

- Efectivo en caja y bancos: el saldo saldrá del existente en el rubro al inicio del período (en el balance de ejercicio) y del presupuesto financiero (o flujos de fondos).
- Inversiones temporarias: el saldo inicial existente al inicio del período se complementará con los presupuestos de inversiones y el financiero (o flujo de fondos) para llegar al saldo proyectado.
- Cuentas a cobrar, el saldo existente al inicio del período, más los movimientos del presupuesto de ventas y el presupuesto financiero, nos va a dar el saldo de esta cuenta proyectado al cierre del período.
- Bienes de cambio: partiremos del saldo existente al inicio del período, y juntamente con las operaciones previstas en el período obtenidas de las políticas de inventarios y los presupuestos de producción, obtendremos el saldo proyectado al cierre del período.
- Inversiones permanentes: el saldo inicial provisto por el balance general de ejercicio, más los movimientos provistos por el presupuesto de inversiones y el presupuesto financiero, nos dará el saldo proyectado del rubro.
- Bienes de uso: el saldo inicial obtenido del balance general al inicio del período (de ejercicio), complementado con los presupuestos de inversiones y el financiero, nos dará el saldo proyectado para el rubro.
- Compromisos (pasivos): el saldo inicial obtenido del balance general al inicio del período (de ejercicio), complementado con los presupuestos de producción y gastos, y el financiero, nos dará el saldo proyectado para el rubro.
- Patrimonio neto: los saldos iniciales de sus componentes, obtenidos del balance general al inicio del período (de ejercicio), complementados con el presupuesto financiero, nos dará el saldo proyectado para el patrimonio neto.

4.9. Estado de resultados proyectado

La base para obtener la cifra de ventas proyectada la encontramos en el presupuesto de ventas y el informe sobre política de inventarios.

Para determinar los costos proyectados de esas ventas, recurriremos al stock inicial de bienes de cambio (obtenido del balance general de ejercicio, inicial) y los presupuestos de producción y gastos.

La fuente para determinar los gastos proyectados y demás ingresos proyectados la encontraremos en los presupuestos de gastos y financiero.

El resultado final proyectado, obtenido de esta forma, debe conciliarse con el obtenido en el balance general por diferencia dentro del patrimonio neto, al obtener las cifras proyectadas de los activos, los pasivos y los saldos de las cuentas del patrimonio neto.

4.10. Estados de cambios en la posición financiera

Una vez que obtenemos los estados de situación patrimonial y de resultados, proyectados, juntamente con estos mismos estados pero del inicio del período (obtenidos de los estados contables de ejercicio), podemos confeccionar sin problemas tanto el estado de “flujo de efectivo” como el de “variaciones del capital corriente”, en cualquiera de sus modalidades de presentación (métodos “directo” o “indirecto”).

4.11. Otros comentarios sobre los estados presupuestados

Lo expuesto hasta aquí es cómo confeccionar estos presupuestos.

Con el objeto de completar el marco teórico del tema de los estados contables proyectados, hemos considerado adecuado transcribir el informe final del proyecto denominado “Bases teóricas para la preparación de la información contable proyectada o prospectiva”, investigación que se llevó a cabo en el Instituto de Investigaciones Contables de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, acreditado como UBACYT bajo el número E017, cuya dirección estuvo a cargo del Dr. Mario Biondi.

Además de lo expuesto, esta publicación cumple con la finalidad de la difusión del informe para ponerlo al alcance de quienes estén interesados en el tema, dejando constancia que su redacción definitiva puede estar sujeta a cambios.