

CASO PRÁCTICO DE CUENTAS ANUALES EN LAS PYMES

En el Caso Practico de Cuentas Anuales en las Pymes, se analiza la elaboración y presentación de las cuentas que están obligadas a presentar las pymes anualmente. A partir de una estimación de datos del primer ejercicio contable de una empresa, el [Caso de Cuentas Anuales en las Pymes](#), plantea la elaboración de los siguientes documentos: cuadro de previsión de clientes y ventas, Modelo de Cuenta de Pérdidas y Ganancias, y Modelo de Balance de Situación.

CASO DE CUENTAS ANUALES EN LAS PYMES

La implantación de una gran cadena de bricolaje en Elche (Alicante) supuso una enorme competencia para las empresas locales de distribución de artículos de ferretería y una de ellas tuvo que cerrar el negocio. Así, de repente, Jaime Blanco, su director administrativo, después de llevar once años en la empresa se encontró sin trabajo.

A punto de cumplir cincuenta años, Jaime pensó que sería difícil encontrar trabajo por cuenta ajena; por ello se decidió por el emprendimiento como mejor alternativa laboral: se convertiría en un emprendedor *senior*, un término que había surgido recientemente y que estaba mereciendo cada vez más atención desde el punto de vista del apoyo a proyectos de creación de empresas por personas que por su edad tienen dificultades para reinsertarse en el mercado laboral. Rápidamente se puso manos a la obra: el objetivo era estar operativo con su nuevo negocio en un plazo de seis meses; tenía dos hijos de 19 y 17 años, y aunque su mujer trabajaba como funcionaria de la Comunidad Valenciana, le quedaba todavía un largo recorrido antes de la jubilación.

Jaime no tenía ninguna afición especial, ni conocimientos concretos de algo que pudiera transformarse en una idea de negocio rentable. Había dedicado muchas horas a su trabajo como director administrativo (habitualmente jornadas de 10 horas o más, sobre todo, en las últimas semanas de cada trimestre) y no había tenido tiempo para hobbies. Le gustaba su trabajo como director administrativo y tenía conocimientos actualizados en todas las áreas administrativas de la empresa: contabilidad, fiscalidad, laboral etc. Su idea de negocio era clara: montar una asesoría contable y fiscal para empresas de la zona de Elche. Como tenía urgencia en montar la empresa pensó que la mejor alternativa era convertirse en franquiciado de algún franquiciador de prestigio en el sector de las asesorías.

A través del Directorio de Franquicias que publica la revista Emprendedores estuvo analizando los distintitos franquiciadores de asesoría contable y fiscal. Llegó a la conclusión de que el que ofrecía las mejores garantías era CE Consulting Empresarial; tenía 170 oficinas por toda España y más de 15.000 clientes. Había varios franquiciados de CE Consulting en

la provincia de Alicante (Alcoy, Elda, Torreveja), pero en Elche no tenía presencia. Vio también las condiciones para acceder a ser franquiciado de CE Consulting: canón de 14.000€ a pagar inicialmente; un canón mensual de 300€ y un canón por publicidad del 1% sobre la facturación anual: ambos cánones (mensual y de publicidad) se consideran, a efectos contables, un gasto de publicidad.

Jaime concertó una entrevista con el Departamento de Expansión de CE Consulting en Madrid. Se trataba de conocerles personalmente y de que ellos le conocieran a él, para evaluar la conveniencia de convertirse en su franquiciado en Elche.

Para preparar la entrevista, sobre todo a efectos de analizar la rentabilidad del negocio, Jaime realizó unas estimaciones de ingresos y gastos del negocio. Con estos datos elaboró una previsión de cuentas anuales (Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Balance de Situación) del primer año de actividad de la empresa, para mostrárselas a los expertos de CE Consulting y contrastarlas con la experiencia y datos que ellos tenían de franquicias en ciudades similares. En la identificación de ingresos y gastos, Jaime Blanco procedió cronológicamente para establecer los tiempos en los que iba a tener que realizar los correspondientes desembolsos y empezar a recibir los primeros ingresos.



En primer lugar, al ser un único socio, Jaime tiene que constituir una Sociedad Limitada Unipersonal (SLU). El capital que aporta será de 10.000€. Estima que los gastos de constitución eran: Notaría (400€), Registro (300€) e Impuesto de Transmisión Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (1% del capital). Los trámites para la constitución de la sociedad los realizará él personalmente por lo que no representan ningún coste.

A continuación, tendrá que pagar el Canón inicial a CE Consulting (14.000€). Este pago se considera un derecho de traspaso por lo que se contabiliza como Inmovilizado Intangible. A continuación, tendrá que alquilar la oficina (de unos 60m²), acondicionarla (pequeña reforma), dotarla de muebles, equipos informáticos y material de oficina. Para estos conceptos ha estimado, respectivamente, las siguientes cantidades: 600€/mes, 500€, 2.000€, 4.500€ y 300€. También tiene que depositar una fianza de una mensualidad para el alquiler del

piso. Asimismo, tiene que adquirir programas informáticos (400€) y va a suscribirse a una base de datos de temas jurídicos y fiscales (300€/año).

Como gastos mensuales regulares, Jaime ha previsto los siguientes: electricidad y gas (100€), teléfono (150€), limpieza de la oficina (100€). También va a contratar un servicio de un profesional informático (300€/año) para que le haga un mantenimiento permanente de ordenadores, seguridad informática y aplicación de la ley de protección de datos.

Por lo que se refiere al capítulo de sueldos y salarios, Jaime Blanco se va hacer un contrato a sí mismo por un importe anual bruto de 16.000€ y va a contratar a un administrativo con un salario anual de 12.000€. Las cargas sociales, durante el primer año, de ambos contratos son 470€ y 330€ respectivamente.

Para la captación de clientes, en una primera fase del establecimiento del negocio Jaime ha presupuestado 1.000€ (mailing de presentación a empresas seleccionadas de Elche) y posicionamiento en Google (geolocalización). Durante el primer año de actividad ha presupuestado un importe de 100€ mensuales (no ha definido en qué acciones) a los que hay que añadir el canon de publicidad (1% de las ventas netas) que tendrá que abonar a CE Consulting.

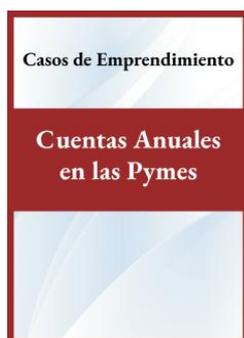
Una vez realizada la estimación de los gastos, tanto de establecimiento como de explotación durante el primer año, el siguiente paso es estimar los ingresos. Este capítulo es mucho más difícil de evaluar ya que dependerá de distintos factores y sobre todo de la habilidad comercial de Jaime para conseguir clientes. Aunque Jaime siempre había trabajado en el área administrativo-financiera de la empresa, durante los últimos años tuvo bastante contacto con los clientes de su empresa para negociar pedidos. Con algunos de ellos (principalmente ferreterías, electricistas y fontanerías de la zona de Elche) había establecido contacto para comentarles la asesoría que iba a montar y evaluar la posibilidad de captarles como clientes. La había sorprendido la buena acogida de la mayoría de ellos; quizá después de tantos años de relación, le consideraban un buen profesional y confiaran en él como asesor contable y fiscal.

Jaime ha establecido tres tipos de clientes a los que va a ofrecer un servicio diferenciado con distintas tarifas: Pymes Premium, Pymes Básico y Autónomos. En el siguiente cuadro se establece para el primer año de actividad, la previsión de clientes que pretende conseguir de cada tipo y la cuota mensual a pagar, así como el número de meses que va a cobrar esa cuota - esto dependerá del momento del año que los capte; es decir si capta el cliente el cuarto mes de actividad de su empresa, serán 8 cuotas, mientras que si los capta el décimo mes serán 2 cuotas -. Por otra parte, ha previsto otros servicios que se cobran mediante un único pago, con una tarifa establecida; estos servicios son: Constitución de Empresas, Declaración Impuesto de Sociedades y Declaración IRPF.

Si bien no es habitual que se negocien los honorarios por servicios de asesoría contable y fiscal, Jaime prevé conceder un 10% de descuento para los Servicios Pyme Premium y Pyme Básico; este descuento, a efectos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias se considera "Costes de las Ventas".

Cuadro 1. Previsión de Clientes y Ventas para el primer año de actividad

SERVICIO	Nº CLIENTES	CUOTA MENSUAL	Nº MESES	TARIFA €	TOTAL €
Pyme Premium	1	900	8		
	2	900	6	----	
	2	900	3		
	2	900	2		
Pyme Básico	1	350	10		
	2	350	8	----	
	3	350	6		
	4	350	4		
Autónomos	1	150	10		
	2	150	8	----	
	4	150	6		
Constitución Sociedades	5	----	----	300	
Declaración Imp.. Sociedades	5	----	----	400	
Declaración IRPF	10	----	----	100	
TOTAL					



Esta es una muestra de 4 páginas del Caso de Cuentas Anuales en las Pymes.

Para obtener más información sobre el Caso clic en:

[Caso de Cuentas Anuales en las Pymes](#)

El espíritu emprendedor

Perfil del emprendedor de éxito

La idea de negocio

El modelo de negocio

Análisis del entorno empresarial

Elección de la forma jurídica

Comunicación de la idea de negocio

Las cuentas anuales en las Pymes

Fiscalidad en las Pymes

El Plan de Empresa: estructura y contenido

Pack 10 Casos Prácticos de Emprendimiento

Solicitud de Licencias de Uso de los Casos de Emprendimiento

Los centros de formación, institutos, universidades, escuelas de negocio, etc. que deseen solicitar licencias de uso de los Casos, pueden solicitarlo por mail (info@startuplegal.es) o en el teléfono 915782667.

El coste unitario de cada licencia está en función de las licencias que se soliciten de acuerdo a la siguiente escala:

- 1 – 10: 2,00€ / licencia
- 11 – 25: 1,20€ / licencia
- 26 – 50: 0,80€ / licencia
- 50 – 100: 0,60€ / licencia
- > 100: 0,50€ / licencia

Compra online
www.startuplegal.es
info@startuplegal.es

CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión Ventas
- Contrato de Prestación Servicios
- Contrato de Consultoría Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia
- Contrato de Alianza Estratégica

CONTRATOS TECNOLÓGICOS

- Contrato de Licencia de Patente
- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Know How
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Desarrollo de Software
- Contrato de Desarrollo de Página Web
- Contrato de Investigación y Desarrollo
- Contrato de Compraventa de Dominio .com
- Contrato de Compraventa de Dominio .es

CONTRATOS LABORABLES

- Contrato de Alta Dirección
- Contrato de Trabajo Indefinido
- Contrato de Trabajo Temporal
- Contrato de Trabajador Autónomo

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Confidencialidad entre Empresas
- Confidencialidad de Producto o Idea
- Confidencialidad para Empleados
- Confidencialidad para Consultores

CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Profesional
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)
- Fundación de Ámbito Estatal

DOCUMENTOS PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento
- Cartas de Intenciones para Empresas
- Poderes Mercantiles para Empresas

CONTRATOS EN INGLÉS

- Export Contract
- Import Contract
- Distribution Contract
- Agency Contract
- Service Provider Contract
- Strategic Alliance Contract

DOCUMENTOS EN INGLÉS

- Shareholders Agreement
- Investors Agreement
- Business Plan for Investors
- Business Proposal for Investors

Compra online
www.startuplegal.es
info@startuplegal.es