

Il commercialista telematico

BUDGET

... per acquistare questo software
clicca QUI, poi su "SOFTWARE" e quindi più sotto su "prosegui"
il prezzo è di 24 euro IVA compresa

PRESENTAZIONE

Il "budget" è lo strumento principe per la corretta programmazione dei dati, chi non prepara i conti per l'anno successivo?

Abbiamo pertanto predisposto uno strumento semplice, in excel, di facile utilizzo, che permette l'inserimento di ricavi e costi previsti in un anno ma anche di entrate ed uscite, la parte finanziaria.

Sono inoltre presenti la sezione per i dati a consuntivo e per i calcoli scostamenti tra budget e consuntivo.

L'applicazione è utilizzabile ovviamente sia per i preventivi economici che anche per quelli finanziari, ad esempio per il calcolo del cash flow.

L'elaborazione del budget

Il modo più semplice per effettuare una previsione è quello di riportare nel futuro i valori realizzati nel passato, ovviamente non in modo acritico, ma la sensibilità del professionista e dell'imprenditore riesce a cogliere la sostanza dei dati. Se un costo, nell'anno precedente è andato fuori controllo, di certo non verrà riproposto nello stesso valore; al contrario, se è del tutto giustificato, può rappresentare un riferimento per l'anno successivo. Il consuntivo dell'anno precedente e, ancor meglio, l'andamento dei costi a consuntivo del triennio passato, fornisce utili indicazioni. Tali dati verranno integrati con le informazioni sull'andamento degli affari dell'anno successivo che sono già disponibili, oppure che sono previste in futuro.

Il commercialista telematico

Occorre altresì analizzare la situazione del mercato e i possibili scenari di evoluzione della concorrenza. Un margine di incertezza sul dato ci sarà sempre, ma, radunate minuziosamente tutte le informazioni di cui sopra, si è pronti a formulare una previsione mediamente attendibile. Vediamola nel dettaglio.

Budget delle vendite

Il budget delle vendite nasce dalla risposta ad una serie di domande fondamentali: quali prodotti immetteremo sul mercato il prossimo anno? In quale quantità? A che prezzo? In quale area geografica?

Dal semplice prodotto fra prezzo stimato e quantità prevista avrà origine il ricavo atteso dall'imprenditore. Non solo, ma quanto più si è dettagliati in questa fase, tanto più si riuscirà a scorgere i costi collegati alla commercializzazione del prodotto, un punto di partenza fondamentale per una buona stima dei costi.

Budget dei costi commerciali

In un mercato in cui i margini sono sempre più sottili e la concorrenza agguerrita, il ricavo atteso è una variabile che non può essere definita in modo troppo ottimistico. L'utile per l'impresa si determina quando riesce a razionalizzare al meglio i costi della gestione, pertanto tali costi andranno stimati uno ad uno e dovranno rappresentare un riferimento costante nell'attività di tutti i giorni.

Con il termine costi commerciali si intendono tutti i costi collegati alla commercializzazione del prodotto: es: provvigioni, logistica, acquisto di merci destinate alla rivendita. La stima di tali costi è necessariamente legata alla quantità che si prevede di vendere.

Il commercialista telematico

Budget dei costi di produzione

Nelle imprese che si occupano anche della produzione, dal budget delle vendite discende anche la quantità da produrre. Nel calcolo della quantità da produrre occorre tener conto delle giacenze iniziali che possono essere considerate vendibili e delle rimanenze finali che si desidera tenere a scorta per l'anno successivo. Dalla stima della quantità prodotta discenderanno le occorrenze di materie prime e di manodopera diretta.

Nei costi collegati alla produzione occorre inserire a budget anche la quota parte per l'anno degli ammortamenti dei macchinari, delle attrezzature e delle immobilizzazioni in genere.

Budget dei costi generali

Uno dei punti più complessi è rappresentato dalla stima dei costi generali, vale a dire quei costi non immediatamente legati alla produzione o alla commercializzazione, ma ugualmente necessari per lo svolgimento di tali attività e delle attività amministrative. Fra le spese generali ricordiamo le utenze non direttamente riferibili ad unità produttive o commerciali, spese di cancelleria, spese postali, le spese per il personale amministrativo, oneri tributari, spese generali di manutenzione.

Consigliamo di usare come guida per la specifica di tali costi i consuntivi degli anni precedenti, integrandoli con eventuali voci aggiuntive.

Da ricordare che i costi generali, per loro natura, non dovrebbero aumentare proporzionalmente al volume di affari, pertanto nella stima si dovrebbe essere piuttosto cauti.

Il commercialista telematico

Budget degli oneri finanziari

Le voci principali che possono essere inserite nella categoria “oneri finanziari” sono le seguenti:

Interessi passivi su finanziamenti in corso a medio - lungo termine: per queste voci le rate sono conosciute e vanno semplicemente proiettate all’anno successivo.

- *Spese di incasso e commissioni bancarie:* possono essere riproposti in prima analisi i costi a consuntivo dell’anno precedente.

- *Interessi passivi su nuovi finanziamenti a medio-lungo termine:* può essere solo effettuata una stima di massima.

- *Interessi a breve termine:* per conoscere l’ammontare di questa tipologia di interessi occorre stimare per quanto tempo e per quale ammontare si avrà necessità di credito a breve.

La verifica periodica degli scostamenti

Completato il budget, esso dovrà rappresentare un riferimento per chi prende le decisioni. I ricavi attesi rappresentano il risultato da raggiungere, i costi previsti un limite da non oltrepassare se non in casi eccezionali.

Stabilita la periodicità che si ritiene più opportuna si dovrà procedere ad una “stampa” del “conto economico” e ad un confronto, voce per voce, fra consuntivo e previsioni. Si potrà quindi capire se la Gestione si sta avviando a conseguire l’obiettivo e porre in essere gli opportuni correttivi in caso contrario.

Ricordiamo che in qualsiasi momento potrebbero verificarsi eventi esterni o interni molto significativi che rendono essenziale rivedere le previsioni. In questo caso consigliamo sempre di ripercorrere esattamente il procedimento usato per la formulazione del budget e stendere una nuova previsione che verrà indicata come “revisione del budget”.

Il commercialista telematico

La **tempestività** deve essere privilegiata rispetto alla precisione. Questo principio, assurdo se visto in un ottica contabile, assume invece diverso significato nel controllo di gestione. Le elaborazioni del Controllo di Gestione, infatti, mirano ad essere di supporto nelle scelte dell'Imprenditore. Se sono precise al millesimo, ma arrivano tardi, la decisione è stata già presa e non sono dunque da considerarsi efficaci. E' dunque preferibile una rilevazione di massima che sia veloce, completa ed attendibile, anche se non certificata dal punto di vista contabile.

La **completezza** è infine un elemento inscindibile per la significatività del risultato ed è forse il risultato più difficile da conseguire. Infatti molto spesso l'ottica dell'Impresa si concentra sull'attività finale di vendita, per la quale si stimano e si verificano con precisione costi e ricavi, poi, ad un'analisi più attenta, emerge che intere aree di supporto dove i costi sono di difficile rilevazione, vengono completamente trascurate. In realtà la redditività dell'Azienda dipende dall'economicità dell'intera gestione, sia delle aree di vendita che di quelle dei servizi generali e del personale. Rilevare nel dettaglio e ripartire tutti i costi è un lavoro complesso, ma sicuramente darà i suoi frutti.

Una volta approvato il Budget Economico siamo solo a metà del lavoro, infatti occorre elaborare il **Budget finanziario**. Con il Budget Economico è stata operata una previsione dei costi e dei ricavi dell' "anno che verrà", attribuendoli in base alla competenza economica, per questo motivo i documenti che consentono di analizzare a consuntivo gli scostamenti rispetto al budget sono le rilevazioni contabili del Conto economico, che seguono appunto il principio detto della "competenza". Quando dalla competenza si passa alla "cassa", allora costi e ricavi sono visti nel momento dell'effettivo esborso/incasso e ci si riferirà ad essi come "entrate" ed "uscite". Se poi ci soffermiamo a pensare cosa accadrà a queste Categorie nel prossimo anno, ci stiamo proiettando, volenti o nolenti, nel mondo delle previsioni finanziarie.

Il commercialista telematico

Perché le previsioni dei flussi (altro termine per indicare il budget finanziario) sono tanto importanti da essere spesso l'unica effettiva preoccupazione di un imprenditore? Ciò accade perché l'andamento previsto dei flussi di entrata e di uscita consente di conoscere in anticipo, anche se solo a grandi linee, l'eventuale fabbisogno di liquidità e in questo modo si può provvedere per tempo alla ricerca di fonti di finanziamento idonee.

In virtù di tale importanza, il Budget finanziario deve necessariamente essere dettagliato, riportare integralmente tutte le voci di uscita ed avere una suddivisione almeno mensile. Per ciascun mese andranno riportate tutte le uscite e le entrate che è ragionevole prevedere. Per operare una tale previsione il Budget approvato è un documento fondamentale. Soprattutto per tipologie di spesa che hanno una cadenza fissa che si esaurisce nell'anno (es: Personale, Affitti, Leasing, Utenze) il totale del flusso non dovrà eccedere il totale inserito nel Budget e le scadenze di pagamento sono facilmente reperibili. Fanno ovviamente eccezione pagamenti che, di competenza dell'anno precedente, vengono pagati in "ritardo" dando origine ad un flusso nell'anno successivo.

Circa i pagamenti ai fornitori e gli incassi, lo sfasamento temporale fra competenza e cassa dipenderà dalle rispettive condizioni di pagamento. A fine anno il consuntivo dei flussi potrebbe discostarsi dal budget poiché alcuni costi/ricavi di competenza dell'anno si trasformeranno in flussi nell'anno successivo (questa circostanza peraltro è bilanciata da incassi/pagamenti dei primi mesi dell'anno, riferiti a costi/ricavi dell'anno precedente).

Nell'operare la stima delle entrate mensili, è opportuno riproporre l'eventuale fenomeno della stagionalità. Per giungere ad una previsione mediamente attendibile si potrà fare riferimento alla stagionalità rilevata nell'anno precedente.

Il commercialista telematico

Per essere completa, la previsione dovrà contenere gli esborsi monetari che conseguono agli investimenti che l'azienda ha in essere o intraprenderà nell'anno.

Anch'essi dovranno essere riportati in modo preciso nei mesi di scadenza.

Il saldo previsto fra entrate e uscite fornisce in prima approssimazione il **cash-flow** mensile e cumulato di tutto l'anno futuro e quindi evidenzia l'eventuale eccesso/fabbisogno di liquidità. In base all'ammontare di fabbisogno finanziario previsto, sarà possibile operare una stima del costo del finanziamento e valutare se esso è equilibrato rispetto al volume dell'attività.

La previsione, soprattutto quando estesa a tutto l'arco dell'anno, ha solo un valore indicativo. Maggiore interesse ricopre l'analisi dei flussi a consuntivo.

L'attività non è agevole, ma le registrazioni di cassa, unite ai movimenti bancari, ormai tempestivamente disponibili grazie all'home banking, sono fonti adeguate per compilare prospetti mensili di consuntivo che, voce per voce, verranno confrontati con le previsioni. Dal confronto l'imprenditore potrà conoscere gli effetti finanziari delle proprie strategie, confermarle o cambiarle, oppure modificare, alla luce dei fatti, le previsioni iniziali, in modo da stimare in modo più puntuale il fabbisogno finanziario. (in collaborazione con Anna Maria Pirro)

FUNZIONAMENTO OPERATIVO DELL'APPLICAZIONE

L'applicazione è molto intuitiva: cliccando sul bottone "Anagrafica studio" è possibile inserire l'intestazione dello studio professionale che esegue il calcolo.

Cliccando sul bottone "budget" si accede all'elaborazione dei conteggi, passando attraverso l'inserimento dei dati del contribuente.

Per inserire i dati sono stati creati gli appositi bottoni "aggiungi".

Si possono poi inserire tutte le voci di ricavi e di costi, di entrate e di uscite che si ritengono necessarie.

Il commercialista telematico

Automaticamente le voci vengono memorizzate anche nel foglio “consuntivo” e in quello degli “scostamenti”.

Dal bottone “anteprima di stampa” si procede alla stampa dell’elaborato.

REQUISITI TECNICI

Sistema operativo Microsoft Windows 2000 Professional, Windows XP Home, Windows XP Professional o Windows Vista con Office 2000 e versioni successive. Risoluzione video minima 1024x768.

... per acquistare questo software
clicca QUI, poi su “SOFTWARE” e quindi più sotto su “prosegui”
il prezzo è di 24 euro IVA compresa