Pla d'Empresa: Compte d'explotació

Compte de pèrdues i guanys comparat (en euros)

Empresa: | Exercici anterior: | Actual:

1. Compte de pèrdues i guanys

Partida	Any anterior	% vendes	Any actual	% vendes	Var. %
Import net de la xifra de negocis (vendes)					
Aprovisionaments (cost de les mercaderies)					
MARGE BRUT					
Despeses de personal					
Altres despeses d'explotació					
Deteriorament de mercaderies / existències					
Pèrdues per insolvències de clients					
EBITDA (resultat abans d'amortitzacions)					
Amortitzacions					
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ (BAII)					
Despeses financeres					
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)					
Impost sobre beneficis					
RESULTAT NET					

Les línies de deteriorament i insolvències les trobaràs a la memòria o al detall d'altres despeses. Si no hi són, deixa-les en blanc.

Comentari sobre l'evolució de vendes, marge i resultats:

Pla d'Empresa: Compte d'explotació

Rotació d'estocs, termini de cobrament i termini de pagament

2. Cicle d'explotació: ràtios de rotació i terminis

Indicador	Fórmula	Any ant.	Any act.	Referència
Existències mitjanes (€)	(Inicials + finals) / 2			-
Rotació d'estocs	Aprovisionaments / Existències mitjanes			segons sector
Període mitjà estoc (PME)	365 / Rotació d'estocs (dies)			baix si perible
Termini mitjà cobrament (PMC)	Clients / Vendes amb IVA × 365			< 60 dies
Termini mitjà pagament (PMP)	Proveïdors / Compres amb IVA × 365			≤ 60 dies (llei)
Cicle de maduració econòmic	PME + PMC (dies)			com més curt, millor
Cicle de maduració financer	PME + PMC - PMP (dies)			< 0 = ben finançat
Diferència PMP - PMC (dies)	PMP - PMC			vigila si és > 0

Si només tens vendes i compres sense IVA, multiplica-les per 1,21 (o el tipus que correspongui) abans de calcular PMC i PMP.

El termini legal màxim de pagament entre empreses és de 60 dies (Llei 15/2010): confirma que continua vigent.

3. Evolució comparada (any actual respecte a l'anterior, en %)

Magnitud	Variació %
Vendes	
Aprovisionaments / compres	
Existències (saldo final)	
Clients (saldo final)	
Proveïdors (saldo final)	

Existències, clients o proveïdors que creixen més que vendes o compres són el primer senyal d'alerta (vegeu pàgina 3).

Pla d'Empresa: Compte d'explotació

Antiguitat de saldos i senyals d'alerta

4. Antiguitat dels saldos de clients i proveïdors (data de tancament)

Tram	Clients (€)	% total	Proveïdors (€)	% total
No vençut				
Vençut 1-30 dies				
Vençut 31-60 dies				
Vençut 61-90 dies				
Vençut > 90 dies				
TOTAL				

Provisió per insolvències (€):

Clients renovats / reestructurats (€):

Existències de lent moviment o obsoletes (€):

Existències caducades o amb deteriorament (€):

5. Senyals d'alerta (marca els que detectis)

- ☐ Existències creixen més que les vendes (estoc que no surt)
- ☐ Rotació d'estocs baixa o cau respecte a l'any anterior
- ☐ Hi ha deteriorament, mermes o liquidacions de producte (caducat o passat de moda)
- ☐ El marge brut cau mentre augmenten les vendes (possibles descomptes forçats)
- ☐ El PMC augmenta o és superior als 60 dies
- ☐ Clients creixen més que les vendes (venda a crèdit o impagats acumulats)
- ☐ Saldos vençuts de més de 90 dies sense provisió suficient
- ☐ Hi ha clients amb deute renovat, reestructurat o pagarés refinançats
- ☐ El PMP supera el PMC o els 60 dies (possible finançament amb proveïdors)
- ☐ Proveïdors creixen més que les compres (ajornament de pagaments)
- ☐ Hi ha proveïdors que exigeixen pagament al comptat o han tallat el crèdit
- ☐ El cicle de maduració financer s'allarga (necessitat creixent de finançament)

Pla d'Empresa: Compte d'explotació

Comentari dels resultats i llista de comprovació

6. Comentari dels resultats

Rendibilitat: marge brut, EBITDA i resultat net

Estocs: rotació, risc de caducitat o obsolescència

Clients: termini de cobrament, morositat i renovacions

Proveïdors: termini de pagament i finançament ocult

Conclusió i mesures de millora (cobraments, estocs, negociació)

7. Llista de comprovació (check-list)

- [ ] He omplert els dos exercicis del compte de pèrdues i guanys
- [ ] He calculat els percentatges sobre vendes i les variacions
- [ ] He calculat rotació d'estocs, PME, PMC i PMP en tots dos anys
- [ ] He comparat les variacions de vendes, existències, clients i proveïdors
- [ ] He revisat l'antiguitat de saldos i les provisions
- [ ] He marcat els senyals d'alerta que detecto
- [ ] He comentat estocs, cobraments, pagaments i proposat millores