

Informes
en profunditat

63

Com fer el pla Econòmic- Financer

Índex

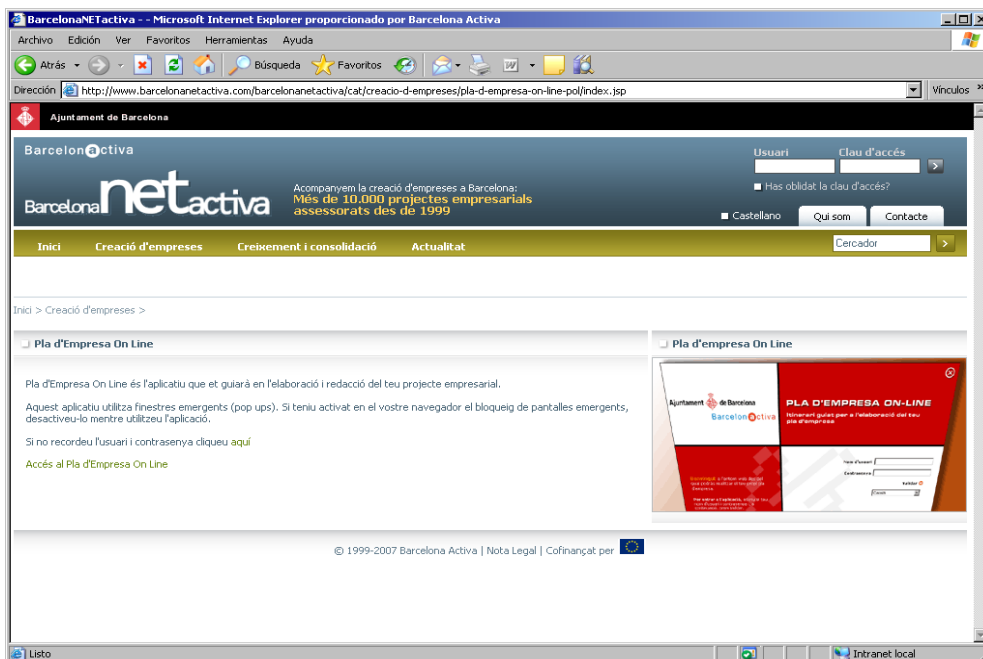
- 01** Accés al programa i descàrrega del full de càlcul
- 02** Any i mes d'inici de l'activitat
- 03** Compra d'existències inicials
- 04** Comptabilització de les inversions
- 05** Concretar el finançament propi i aliè
- 06** Quantificació de les vendes potencials de cada producte i/o servei i del marge variable
- 07** Càlcul de la previsió d'ingressos mes a mes
- 08** Despeses no imputables al producte o servei
- 09** Sou dels promotors
- 10** Despeses de personal
- 11** Gestió de cobraments i pagaments
- 12** Fiscalitat
- 13** Com es puja l'arxiu quan s'acaba de treballar

01. Accés al programa i descàrrega del full de càlcul

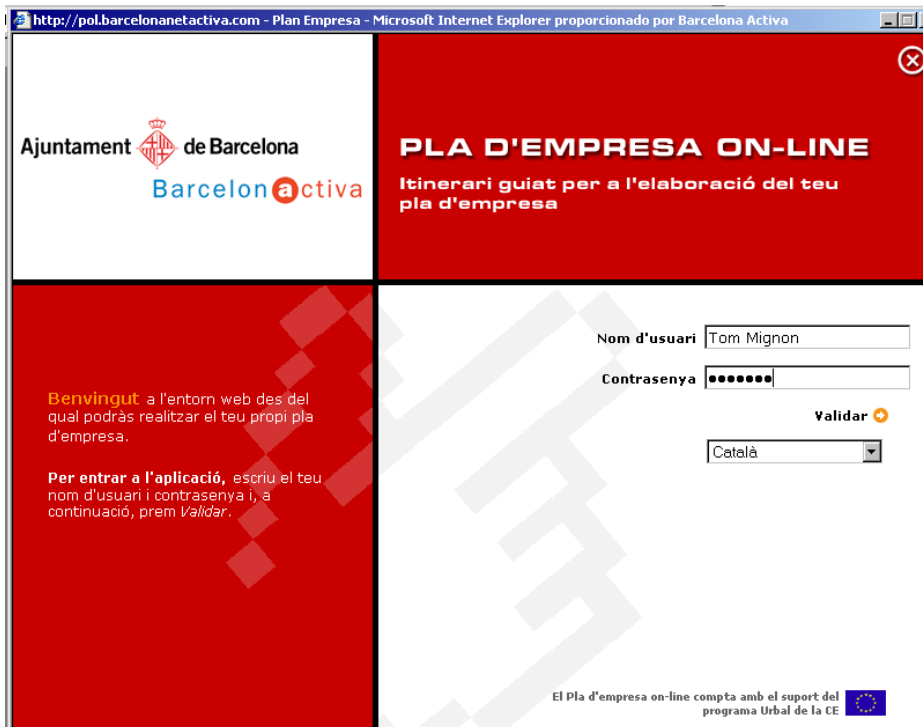
Per accedir al Pla d'Empresa On Line de Barcelona Activa s'ha d'anar a la pàgina web <http://www.barcelonanetactiva.com> i clicar l'aplicatiu anomenat "Pla Empresa" que està dins del grup d'accessos destacats en la part inferior esquerra:



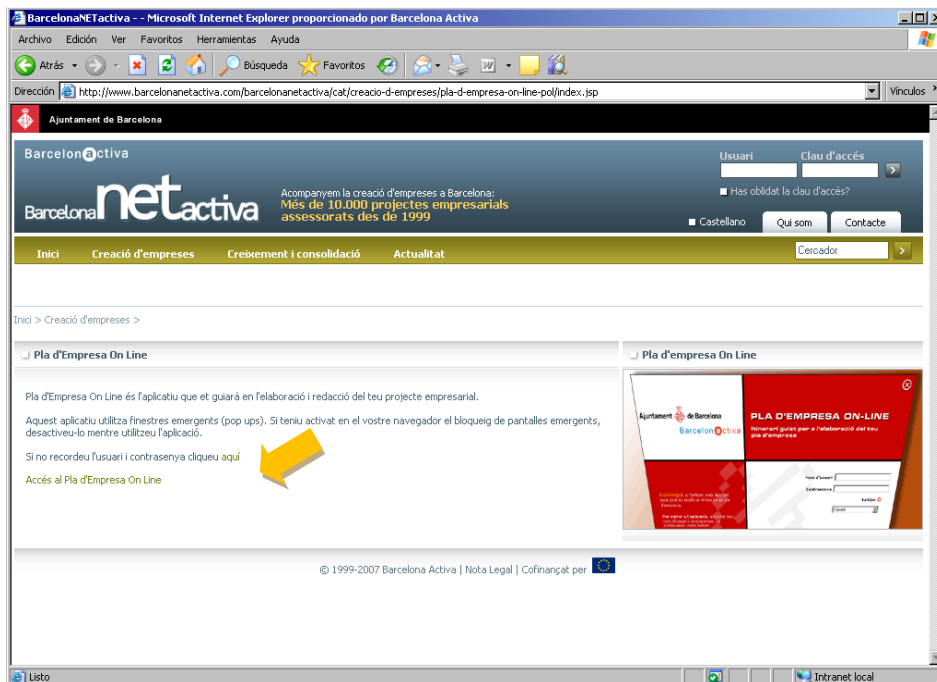
A continuació clickem sobre "Accés al Pla d'Empresa On Line"



A continuació cada emprenedor/a ha d'introduir el nom d'usuari i contrasenya que tingui i que haurà rebut per correu electrònic després d'haver passat per una sessió informativa:



Important: si has oblidat el teu usuari o la teva contrasenya, a la pantalla anterior hi ha un enllaç per tornar a rebre-les per correu electrònic.



Una vegada s'hagi accedit al Pla d'Empresa On Line (POL) de Barcelona Activa cal anar a la part del pla de negoci anomenada "Econòmicofinancera" i clicar l'apartat "Pla economicofinancer".

Dins d'aquest apartat hi ha diferents opcions, "Inversions", "Finançament", etc. Podem clicar indistintament qualsevol de les opcions perquè totes elles formen part d'un arxiu Excel que ens hem de baixar a l'ordinador en el qual estem treballant:

PLA D'EMPRESA ON-LINE

CONCEPTES PISTES **EXEMPLES** EINES + INFO

Pla economicofinancer

Per complimentar el pla economicofinancer, has de **descarregar el full de càlcul** que trobaràs al costat de les preguntes d'aquesta àrea i anar-hi introduint a les diferents plantilles la **informació econòmica** treballada en les diferents àrees del Pla d'empresa.

En aquest apartat has d'elaborar:

- 1 El Pla d'inversions i el Pla de finançament**, que indiquen la quantificació de les inversions i les despeses necessàries per iniciar l'activitat de l'empresa desglossats per conceptes (despeses de constitució, maquinària, existències, provisió de fons, etc.), i quantificació dels recursos utilitzats per cobrir les inversions inicials (aportacions dels socis, préstecs, etc.).
- 2 El Compte de resultats**, que és el resum de tots els ingressos i les despeses de l'empresa durant un exercici per conèixer el resultat obtingut per l'empresa.
- 3 El Pla de tresoreria** que constitueix el registre de les previsions de cobraments i pagaments d'una empresa per poder preveure els possibles déficits o superàvits de tresoreria (quan no hi ha diners a l'empresa o quan sí que n'hi ha).
- 4 El Balanç de situació**, que és el resum de la situació patrimonial de l'empresa, és a dir, béns, drets, recursos propis i deutes.
- 5 Càlcul del punt d'equilibri**, que indica el volum mínim de vendes que permet cobrir tots els costos fixos.
- 6 Anàlisi bàsica**, que consisteix en l'anàlisi dels principals valors obtinguts dels estats economicofinancers.
- 7 Ràtios**, que representen els quocients entre dos valors dels estats economicofinancers d'una empresa de manera que proporcionin una informació significativa per al diagnòstic de l'esmentada empresa.

Què et sembla? Estàs preparat per elaborar el teu pla economicofinancer?

Al clicar alguna de les opcions ens apareix la següent pantalla on hem de clicar "Pla Economicofinancer.xls":

PLA D'EMPRESA ON-LINE

CONCEPTES PISTES **EXEMPLES** EINES + INFO

Pla economicofinancer

Elabora el teu **Pla d'inversions** en el full de càlcul que et pots descarregar des d'aquesta pantalla. No oblidis consultar el recurs **Conceptes** associat a aquesta pregunta per saber exactament **quines dades necessites per fer-ho**.

Per descarregar el full de càlcul en el teu disc dur, fes clic a **Pla financier**. S'obrirà una finestra des de la que podràs desar l'arxiu en el teu PC.

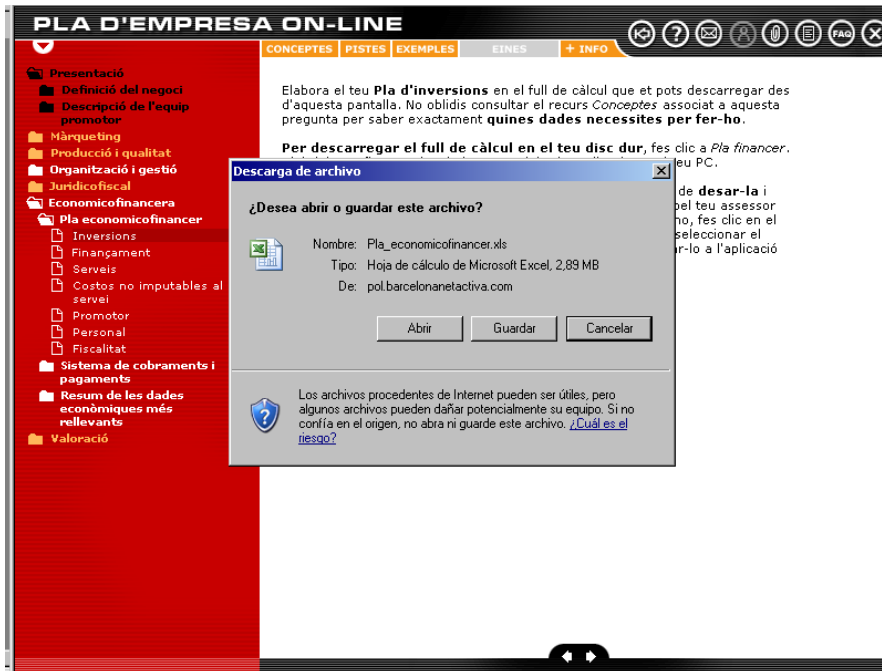
Una vegada hagis emplenat la plantilla **Inversions**, recorda't de **desar-la i tornar** a portar l'arxiu a l'aplicació perquè pugui ser corregit pel teu assessor (en el cas que el teu pla d'empresa sigui assessorat). Per fer-ho, fes clic en el botó **Pujar arxiu**. S'obrirà una finestra des de la que podràs seleccionar el nom de l'arxiu que prèviament has guardat en el teu PC i pujar-lo a l'aplicació fent clic a **Adjuntar**.

Descarregar arxiu: [Pla_economicofinancer.xls](#)

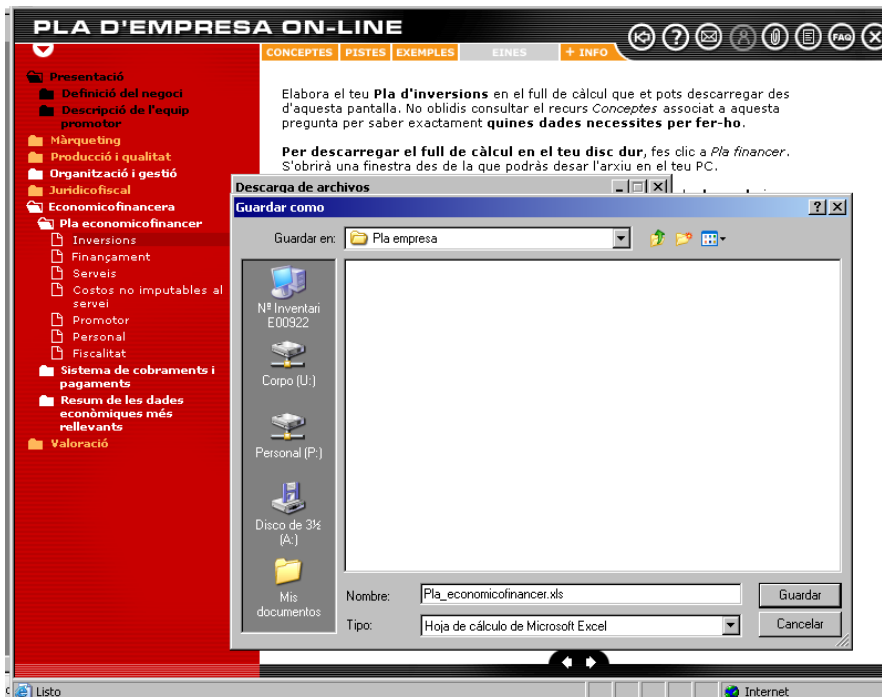
Pujar arxiu

Pregunta acabada

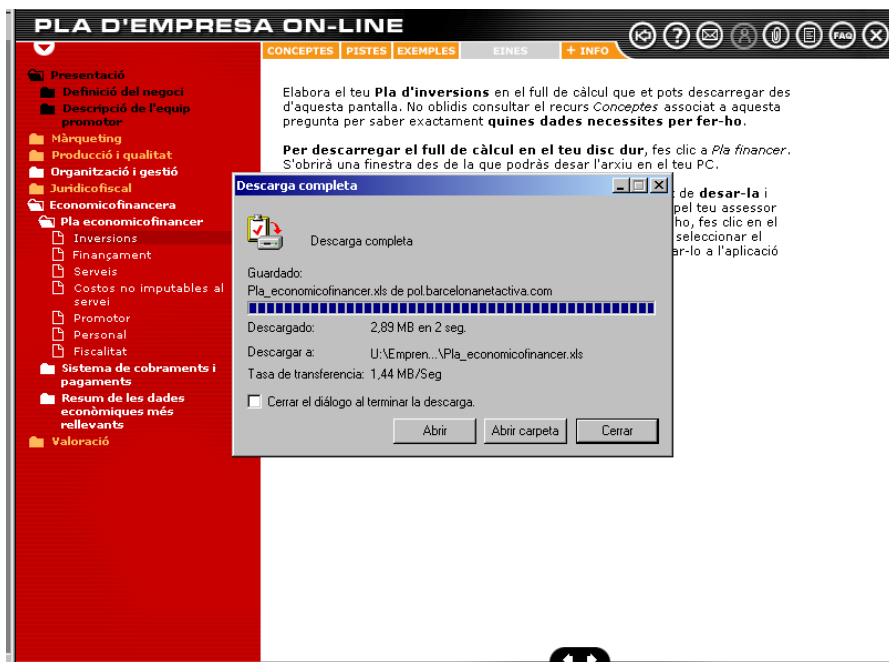
El programa ens dóna per defecte l'opció de guardar l'arxiu en alguna carpeta o directori del nostre ordinador. Seleccionem "Guardar":



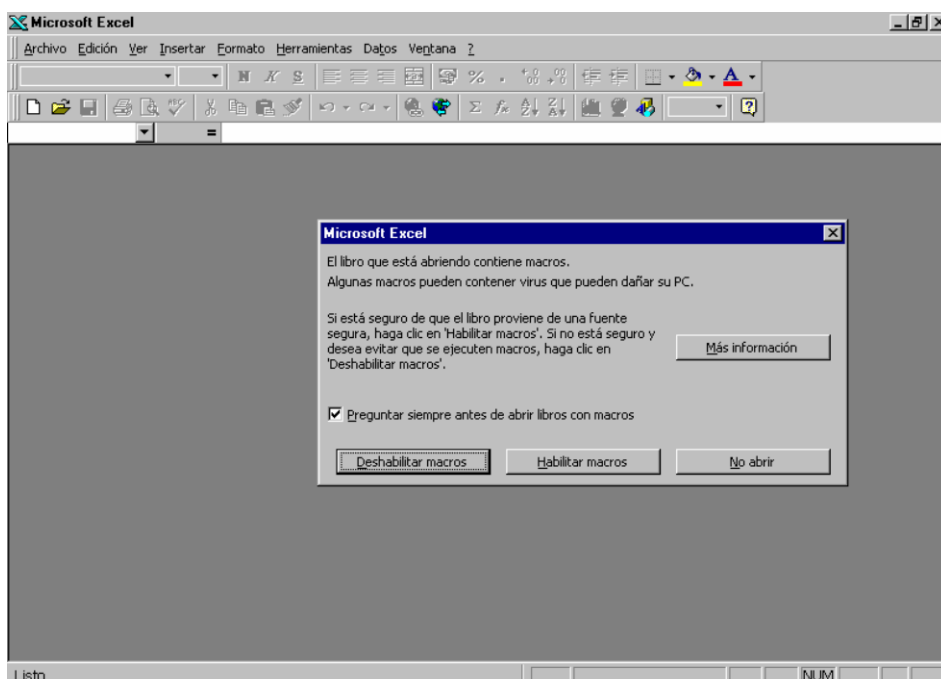
Li posem el nom i el lloc on volem guardar l'arxiu d'Excel i clickem "Guardar":



Una vegada guarda't l'arxiu el programa ens dona l'opció d'obrir l'arxiu clickant "Abrir":



Immediatament ens obre el programa Excel i clickem en l'opció "Deshabilitar macros" abans d'obrir definitivament l'arxiu:



El primer que hauríem de veure és la fulla “introducció de dades”, que és on l’emprenedor o emprenedors han d’anar afegint dades. La vista correcta és aquesta

Important:

En aquest dossier s’explica com treballar amb una versió del Pla Financer adaptada al nou Pla General Contable del 2008. En funció de la data d’alta de cada emprenedor/a algunes persones tindran alguns conceptes diferents als quadres d’inversions.

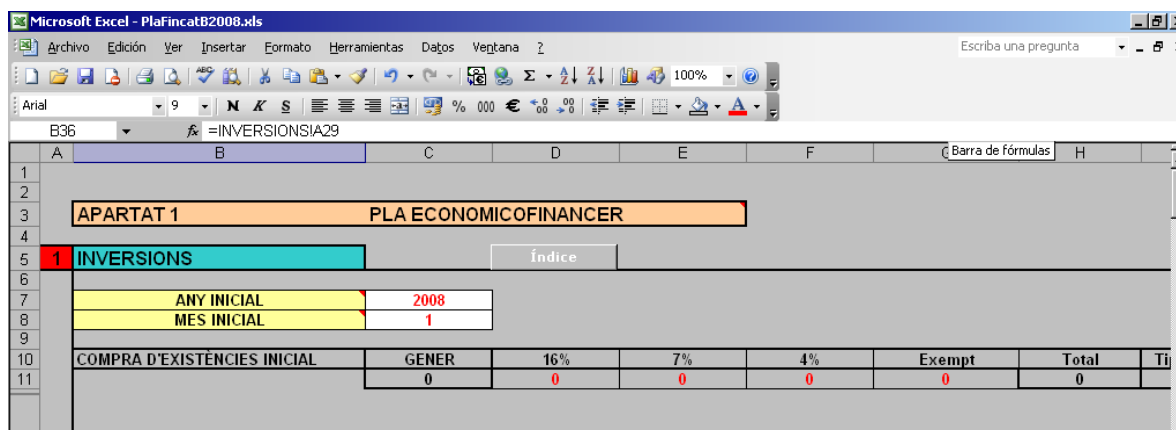
Important:

Alguns usuaris poden patir alguna petita desconfiguració d’aquest arxiu. Podria passar que la fulla de càlcul s’obris per una altra fulla diferent a “Introducción de datos”, com per exemple “Resultados anuales” o “Tesorería por meses”. En aquests casos s’ha d’anar a buscar el primer full del llibre “introducción de datos”

02. Any i mes d'inici d'activitat

El primer que hem de fer és determinar quin any i quin mes iniciarem l'activitat de la nostra empresa. Una vegada introduït, el programa considerarà que el nostre exercici comença en el mes que s'ha teclejat fins a 11 mesos després. Així per exemple, si la nostra activitat comença un mes d'octubre, l'exercici de la nostra empresa anirà des d'aquest mes fins el setembre de l'any següent.

En el cas dels emprenedors/es que necessitin un despatx, una oficina o un local comercial, és recomanable ser prudents en el mes d'inici i calcular que trobar una ubicació on desenvolupar l'activitat empresarial porta temps, especialment si es busquen llocs cèntrics. A més, una vegada trobat el despatx, l'oficina o el local cal tenir en compte que no sempre es troba en les condicions idònies per obrir i que es necessiten reformes, obres o simples retocs per fer-los aptes per treballar.



APARTAT 1 PLA ECONOMICOFINANCER							
INVERSIONS		Índice					
ANY INICIAL	2008						
MES INICIAL	1						
COMPRA D'EXISTÈNCIES INICIAL	GENER	16%	7%	4%	Exempt	Total	Ti
	0	0	0	0	0	0	

03. Compra d'existències inicials

En segon lloc, el programa ens demana que omplim la casella d'existències inicials, és a dir, quina quantitat de **mercaderies** són necessàries per obrir el negoci al públic. Aquestes caselles només s'han d'omplir en el cas de negocis que venguin o fabriquin productes no pas serveis. En el cas d'una fruiteria per exemple, caldrà comprar una determinada quantitat de pomes, peres, taronges, etc. per omplir els prestatges i que la clientela comenci a comprar. La informació es treu bàsicament dels proveïdors amb els quals ha de prendre contacte l'emprenedor/a per saber quan li costarà la mercaderia i quina és la quantitat que s'ha de comprar.

Les caselles que es poden omplir son les que estan en color vermell i que corresponen als diferents tipus de l'Impost sobre el Valor Afegit (IVA):

- el general (16%),
- el reduït (7%) i
- el superreduït (4%).

L'emprenedor/a ha d'omplir la quantitat d'existències inicials que comprarà en cada tipus d'IVA i el programa ja calcula automàticament el TOTAL amb els percentatges corresponents. En aquest cas 6.660 euros:

APARTAT 1		PLA ECONOMICOFINANCER					
1	INVERSIONS	Índice					
7	ANY INICIAL	2008					
8	MES INICIAL	1					
COMPRAS D'EXISTÈNCIES INICIAL	GENER	16%	7%	4%	Exempt	Total	Tipus
	6660	3000	2000	1000	0	6000	

04. Comptabilització de les inversions

Una vegada posada la compra d'existències inicials cal quantificar les inversions pels tres primers exercicis IVA inclòs, és a dir, totes aquelles partides que no són mercaderies i que són imprescindibles per arrancar una activitat. Estan dividides en 3 apartats:

Immobilitzat immaterial:

- **Propietat industrial** (patents i marques): recull l'import satisfet per l'empresa per ser propietària o tenir dret a utilitzar una patent d'invenció o d'introducció o signes distintius de producció o comerç, certificats de protecció de models d'utilitat, dibuixos industrials i artístics etc..
- **Drets de traspàs**: inclou les quantitats que els emprenedors paguen a l'hora de quedar-se un negoci ja en funcionament o els traspassos que es cobren per ocupar locals buits o per desenvolupar una activitat diferent a la que ja es realitzava anteriorment
- **Aplicacions informàtiques**: cost de propietat o de dret a l'ús de programes informàtics.

Immobilitzat material:

- Terrenys
- Construccions
- Maquinària
- Altres instal·lacions amb projecte o sense
- Mobiliari
- Equips de processos d'informació: ordinadors, caixes registradores informatitzades, fax, impressora, terminals de punts de venda., etc.
- Elements de transport: vehicles dels quals disposa l'empresa per exercir la seva activitat
- Altre immobilitzat material: immobilitzat material no inclòs en apartats anteriors.

Fiances i dipòsits a llarg termini:

- **Fiances a llarg termini:** qualsevol fiança que garanteix el compliment d'una obligació com els dos mesos de lloguer que es paguen per avançat quan es signa un contracte de lloguer d'un despatx, oficina o local comercial.
- **Dipòsits a llarg termini:** inclou pagaments que s'han de fer en determinats sectors per poder vendre un producte o oferir un servei com per exemple pagaments a grups editors per a poder vendre diaris i revistes en els quioscos, diners per realitzar determinades activitats turístiques...

		GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG
33	PRIMER EXERCICI					
34	INVERSIONS INTANGIBLES	500	0	0	0	0
35	Propietat industrial (patents i marques)	0	0	0	0	0
36	Drets de traspàs	0	0	0	0	0
37	Aplicacions informàtiques	500	0	0	0	0
38	INVERSIONS MATERIALS	4.600	0	0	0	0
39	Terrenys	0	0	0	0	0
40	Construccions	0	0	0	0	0
41	Maquinària	3.000	0	0	0	0
42	Altres instal·lacions	0	0	0	0	0
43	Amb projecte	0	0	0	0	0
44	Sense projecte	0	0	0	0	0
45	Mobiliari	0	0	0	0	0
46	Equips processos informació	1.200	0	0	0	0
47	Elements de transport	0	0	0	0	0
48	Altres immobilitzat material	400	0	0	0	0
49	FIANCES I DIPÒSITS A LLARG TERMINI	2.000	0	0	0	0
50	Fiances a llarg termini	2.000	0	0	0	0
51	Dipòsits a llarg termini	0	0	0	0	0
52	TOTAL	7.100	0	0	0	0

05. Concretar el finançament propi i aliè

Una vegada comptabilitzades les existències inicials i les inversions pels tres primers exercicis cal concretar d'on surten els diners per finançar tot això. Poden ser:

- Recursos Propis que aporten els promotors del projecte empresarial (es divideixen comptablement en Capital Social –diners escriturats- i aportacions dels socis –deute de la societat amb els socis-) o bé,
- Finançament aliè, ja siguin préstecs, capitalització de l'atur, subvencions o línia de crèdit.

En cas d'introduir dades de préstecs o línies de crèdit el programa ens demana en funció de cada cas termini de pagament, carència i tipus d'interès per poder calcular la quota mensual. En aquesta captura de pantalla es pot veure les dades corresponents a un préstec de 20.000 € al 6% de tipus d'interès que es paga en quotes mensuals amb un termini d'amortització de 5 anys i 1 any de carència.

2 FINANÇAMENT		Índice		
		PRIMER ANY	SEGON ANY	TERCER ANY
Recursos propis		8.006	0	0
CAPITAL SOCIAL		3.006	0	0
Aportacions dels socis		5.000	0	0
Crèdits o préstecs		20.000	0	0
Capitalització		0	0	0
Subvenció		0	0	0
TOTAL FINANÇAMENT		28.006	0	0
Mes previst de cobrament subvenció		DESEMBRE	DESEMBRE	DESEMBRE
Préstec				
Interès		6,00%	4,00%	4,00%
Períodes		5	5	5
Carència		12	0	0
Periodicitat		MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL
LÍNIA DE CRÈDIT		PRIMER ANY	SEGON ANY	TERCER ANY
PAGAMENT D'INTERÈS		TRIMESTRAL	TRIMESTRAL	TRIMESTRAL
TIPUS D'INTERÈS		8,00%	4,75%	5,00%

06. Quantificació de vendes potencials per producte i/o servei i del marge variable

Aquest pas és una de les parts més importants del pla econòmic financer. El primer que demana el programa és preveure els ingressos mensuals potencials.

En la primera columna de l'esquerra es poden enumerar fins a 12 productes o serveis. El més recomanable és agrupar-los per famílies per simplificar l'estimació de les vendes futures. En cas que les famílies superin la dotzena es poden categoritzar els productes i serveis per línies amb el mateix marge. Així per exemple, si un emprenedor munta una botiga de bicicletes es podria categoritzar els productes i serveis de la següent manera:

3	PRODUCTES I SERVEIS		Índice			
151	INGRESSOS MENSUALS POTENCIALS					COMPRES /
152					TREBALLS	
153	PRODUCTES / SERVEIS	UNITATS	PREU	MARGE	TIPUS IVA	TIPUS IVA
154	MOUNTAIN BIKE	20	500,00	40%	16%	16%
155	BICICLETA DE CARRETERA	5	300,00	35%	16%	16%
156	TRIAL-BICI	2	250,00	20%	16%	16%
157	ROBA DE CICLISTA	100	40,00	90%	16%	16%
158	RECANVIS	150	30,00	50%	16%	16%
159	TALLER	3	10,00	95%	16%	16%
160	CURSOS DE TRAL I ACROBACIA	50	50,00	100%	7%	16%
161	SUBSCRIPCIONS CLUB AVENTURA	75	20,00	100%	4%	16%
162	I	0	0,00	100%	16%	16%
163	J	0	0,00	100%	16%	16%
164	K	0	0,00	100%	16%	16%
165	L	0	0,00	100%	16%	16%
166						

A la primera columna començant per l'esquerra l'emprenedor ha fet una enumeració dels productes i serveis que té previst vendre agrupats per famílies. Les famílies són en aquests cas diferents tipus de bicicletes: de muntanya, de carretera, de trial, a banda de tot el que rodeja al món de les dues rodes: roba i recanvis. A més, s'inclouen serveis de taller per reparar bicicletes, cursos per ensenyar els joves en les tècniques del trial i, finalment, subscripcions a un club que ofereix la botiga que permet fer excursions i sortides de cap de setmana per unes rutes predeterminades. L'emprenedor opta per una estratègia combinada d'oferir productes i serveis que li permetin atreure i fidelitzar més clients.

Analitzem la primera família de producte. L'emprenedor té previst vendre un màxim de 20 *mountain bike* al mes (columna UNIDADES) a un preu mitjà de 500 euros (columna PRECIO). Això vol dir que vendrà algunes unitats bàsiques per sota d'aquest preu i d'altres millors a preus per sobre de 500, però per simplificar agrupa totes les bicicletes d'aquest tipus en un preu que li permetrà fer una millor estimació del valor de les seves vendes.

En la columna MARGEN es reflecteix el percentatge (%) que representa el cost variable del producte sobre el preu de venda d'aquest producte, i es calcula de la següent manera:

$$\text{Marge Comercial} = \frac{\text{Preu de venda} - \text{Cost variable unitari}}{\text{Preu de venda}}$$

$$\text{Marge Comercial} = \frac{500 - 300}{500} = 0,4 \times 100 = 40\%$$

El cost variable unitari vol dir que les bicicletes que ven l'emprenedor a 500€ no li surten gratis sinó que les ha de comprar a un proveïdor a un preu concret (300€). Aquest preu és inferior al preu de venda al públic (500€) i cal tenir-ho en compte.

Una vegada ficat el marge el **programa calcularà automàticament quina part de la facturació es destina a compres.**

Finalment, a les columnes TIPO IVA i COMPRAS/TRABAJOS TIPO IVA introduïrem els tipus de l'Impost del Valor Afegit que es carreguen a cada família de producte o servei tant a l'hora de vendre com a l'hora de comprar. Els tipus poden ser del 16, el 7 i el 4%.

07. Càlcul de la previsió de vendes mes a mes

Una vegada calculades quines vendes potencials mensuals es poden assolir hem de fer una previsió d'ingressos mes a mes pels tres primers exercicis. En funció de l'escenari que haguem triat en el pas 6 hem de quantificar quins percentatges es poden assolir mes a mes de cada producte o servei.

Si continuem amb l'exemple de les *mountain bike*, l'emprenedor ha de determinar quin tant per cent de les 20 bicicletes mensuals que s'ha marcat com a objectiu podrà vendre realment. Si la previsió que ha fet és optimista, els percentatges hauran d'estar per sota del 100%, si és molt ajustada, haurà de ficar tants per cent propers al 100% i si la previsió del PAS 5 és pessimista, els percentatges podrien sobrepassar el 100%.

No obstant això, els percentatges poden augmentar en determinats mesos de manera significativa (venda de gelats a l'agost en una gelateria per exemple, o venda de roses a l'abril per una floristeria, o vendes de cava al desembre per una botiga de vins). Tanmateix, poden pujar considerablement d'un any a l'altre si per exemple s'espera ampliar el negoci, contractar més personal etc. Tornem a l'exemple de la botiga de bicicletes i el comentem:

PRIMER EXERCICI	PREVISIÓ D'INGRESSOS				
	MOUNTAIN BIKE	LETA DE CARRE	TRIAL-BICI	ROBA DE CICLIST	RECANVIS
GENER	25%	25%	0%	50%	0%
FEBRER	25%	25%	0%	50%	0%
MARÇ	35%	35%	0%	50%	0%
ABRIL	40%	40%	100%	50%	0%
MAIG	40%	40%	0%	50%	35%
JUNY	40%	40%	0%	50%	35%
JULIOL	60%	60%	0%	50%	35%
AGOST	10%	10%	0%	50%	35%
SETEMBRE	50%	50%	100%	50%	35%
OCTUBRE	45%	45%	0%	50%	35%
NOVEMBRE	45%	45%	0%	50%	35%
DESEMBRE	45%	45%	0%	50%	35%

S'ha d'introduir els percentatges per a cada família de producte o servei pels tres primers exercicis. En aquest exemple les mountain bike comencen en unes vendes només obrir el negoci en un 25% de la previsió mensual que era de 20 unitats. Això vol dir que els dos primers mesos des de l'apertura es vendran només 5 bicicletes cada mes perquè el negoci està començant i cal un període de consolidació. En canvi, les vendes tendeixen a incrementar-se a la primavera i començaments de l'estiu fins a un màxim el primer any del 60% al juliol, un mes que amb el bon temps és propici a la venda de bicicletes de muntanya.

En canvi, les vendes de bicicletes de trial són absolutament estacionals, ja que es concentren en només dos mesos de l'any. En aquest exemple l'emprenedor preveu assolir les vendes previstes ja el primer any amb 2 unitats els dos mesos punta (100% a l'abril i al setembre) .

Per la seva banda, la roba es manté estable tot l'any i esdevé una de les línies de producte que assegura ingressos recurrents i constants, fonamentals en qualsevol empresa. El mateix passa amb els recanvis, tot i que en els primers mesos les vendes d'aquesta categoria de producte són zero perquè s'espera que provinguin de bicicletes venudes a la mateixa botiga i no pas de bicicletes antigues.

08. Despeses no imputables al producte o servei

En aquesta secció el programa demana les despeses fixes que tindrà l'empresa. Veiem quins costos cal tenir en compte. En primer lloc, en el cas de tenir un contracte de *leasing*, hem d'introduir les condicions relatives a l'import de l'operació, el tipus d'interès i la duració del contracte. La quota resultant s'inclourà dins de les despeses corrents de l'empresa com un lloguer. També s'ha d'introduir les despeses de constitució, que són una despesa que es produirà únicament durant el primer any de vida de l'empresa. En concret, les despeses de constitució són totes aquelles relacionades amb la **constitució de la forma jurídica** (cost de certificació negativa del nom, honoraris del notari, l'impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats, honoraris del registre corresponent, etc.) i altres despeses com la minuta d'un gestor en el cas que es delegui la tramitació de la societat en un d'aquests professionals.

A continuació hem d'introduir el percentatge d'ingressos que l'empresa preveu que estaran subjectes a comissions de tercers i el tipus de comissió que pagarà a aquests tercers. En la captura de pantalla apareix l'exemple d'una empresa que preveu que una quarta part dels ingressos estaran subjectes a comissió (per exemple, perquè es tracta de vendes realitzades per un agent comercial), i que sobre aquestes vendes pagarà al tercer una comissió del 3%.

A més, destinarà 100 euros al mes fixos en publicitat més un 1% dels ingressos com a part variable. Finalment, l'emprenedor aplica un criteri de prudència i considera una PROVISIÓ PER INSOLVÈNCIES d'un 2% de les vendes. Això vol dir que es preveu que un 2% dels clients morosos. En el cas concret dels comerços al detall que venen a consumidors finals aquesta casella permet recollir quina part de les vendes es preveu que sigui robada.

COSTOS NO IMPUTABLES AL PRODUCTE / SERVEI		Leasing		PRIMER EJERCICIO	
Despeses	TIPUS	Import	PRIMER AÑO	DESPESES NO AMORTIZABLES	
Retencions IRPF	TIPUS	Interès		Despeses de Constitució	
Lloguers	TIPUS	Períodes			
Professionals	TIPUS	Quota			

	PRIMER EJERCICIO	SEGON EJERCICIO	TERCER EJERCICIO
	% INGRESSOS	% COMISSIÓ	% INGRESSOS
COMISIONS SI INGRESSOS	25%	3,00%	25%
PUBLICITAT			
Part fixa	100	100	100
Part variable s/ingressos	0%	0%	0%
PROVISIÓ PER INSOLVÈNCIES	0%	0%	0%

A continuació cal omplir tot un seguit de despeses fixes pels tres primers exercicis que qualsevol negoci ha d'afrontar, des del lloguer, fins a assegurances passant per l'aigua, llum, telèfon etc. del despatx, oficina o local comercial. S'han d'omplir **sense IVA** perquè el programa ja el calcularà posteriorment.

Les despeses que podem incloure són:

- **Lloguer**
- **Reparacions:** ja siguin de maquinària, vehicles de transport etc.
- **Serveis de professionals independents:** servei de neteja, servei de repartiment a domicili subcontractat a una empresa de missatgeria per determinades comandes...
- **Transports:** els promotors poden incloure dins de les despeses de l'empresa el seu desplaçament diari al despatx, oficina o local, ja sigui en concepte de benzina del seu propi cotxe, factures de taxi, bitllets de transport públic etc. També es pot incloure en aquesta casella les despeses de desplaçaments necessàries en qualsevol tasca comercial per anar a buscar clients.
- **Primes d'assegurances:** pòlisses que necessiti el negoci. Com a mínim una de responsabilitat civil i, en alguns tipus d'empreses, algunes derivades de la seva activitat. En aquest cas convé posar la quantitat que es paga realment cada mes per tenir una previsió de tresoreria el més acurada possible. En la captura de pantalla que serveix d'exemple es fa un únic pagament anual de 2.400 euros i la resta de mesos es comptabilitza un cost d'assegurances zero. Es podria posar un cost mensual de 200 euros al mes de pòlissa que és el resultat de dividir 2.400 euros entre 12 mesos que té l'any però no seria del tot exacte des d'un punt de vista de les sortides de diners de caixa.
- **Subministres:** dins d'aquestes despeses convé també seguir el mateix criteri que amb les assegurances. Si es paguen normalment cada dos o tres mesos és millor comptabilitza-los així i no pas mes a mes, com es pot veure en l'exemple.

Despeses diverses:

- **Gestoria:** minuta del gestor que porta els comptes d'una empresa durant l'any (comptabilitat, declaracions d'IVA, convocatòria de juntes d'accionistes...)
- **Oficina:** despeses del que es va necessitant en consumibles tipus fulles, bolígrafs, clips, carpetes etc.,
- **Manutenció:** inclou despeses de convidar a dinar a un potencial client per tancar una venda, tiquets restaurant per dinar els promotors i els treballadors...
- **Varis:** qualsevol altres despesa no inclosa en les categories anteriors.

	PRIMER EXERCICI	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	M
231	PRIMER EXERCICI					
232						
233	LLOGUERS	1.000	1.000	1.000	1.000	
234	REPARACIONS	50	50	50	0	
235	SERVEIS PROF. INDEPENDENTS	150	150	150	150	
236	TRANSPORTS	24	24	24	24	
237	PRIMES D'ASSEGURANCES	2.400	0	0	0	
238	SUBMINISTRAMENTS					
239	Aigua	20	0	20	0	
240	Gas	0	0	0	0	
241	Electricitat	0	100	0	100	
242	Combustible	0	0	0	0	
243	Telèfon, fax i internet	120	120	120	120	
244	DESPESES DIVERSES					
245	Gestoria	90	90	90	90	
246	Oficina	10	10	10	10	
247	Manutenció	140	140	140	140	
248	Varis	60	60	60	60	
249						
250	SEGON EXERCICI					
251						
252	LLOGUERS	1.000	1.000	1.000	1.000	
253	REPARACIONS	50	50	50	0	
254	SERVEIS PROF. INDEPENDENTS	150	150	150	150	
255	TRANSPORTS	24	24	24	24	
256	PRIMES D'ASSEGURANCES	2.400	0	0	0	
257	SUBMINISTRAMENTS					

09. Sou dels promotors

El següent pas és determinar quina retribució tindrà l'emprenedor o emprenedors de l'empresa que cotitzen pel **Règim Especial de Treballadors Autònoms (RETA)** durant els tres primers exercicis. El programa ens permet introduir el sou de fins a 10 promotors seguint sempre la mateixa estructura.

El primer que ens es demana és introduir el mes de liquidació i pagament de cada salari. És a dir, el programa aplica el principi de meritació¹ pel qual es diferencia entre el mes en que es genera l'obligació de pagament per part de l'empresa d'un determinat sou i el mes que realment es genera una nòmina. Això afectarà al compte de resultats i al pla de tresoreria del pla econòmic-financer. Els mesos de liquidació i pagament poden coincidir o no en funció de cada cas. En l'exemple es veu com en el Promotor 1 coincideix i en el Promotor 2 no:

PRIMER EXERCICI						
5	PROMOTOR		índice			
	PRIMER EXERCICI	Promotor 1	Promotor 2	Promotor 3	Promotor 4	Proi
	Mes inicial de liquidació	NOVEMBRE	NOVEMBRE	GENER	GENER	GE
	Mes inicial de pagament	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER	GENER	GE
	SOUS					
	Sou brut fix mensual	1200	600	0	0	

¹ Meritació és el que s'entén en castellà per "devengo"

A continuació cal fixar el sou -ja sigui una quantitat bruta i fixa cada mes i/o un salari variable. En el cas de salari variable hem d'indicar sobre quin percentatge dels ingressos de la empresa es calcula la remuneració variable, i la comissió aplicable a aquests ingressos. En la captura de pantalla es pot veure el cas de dos promotors. El número 1 cobrarà 1.200 euros mensuals bruts i fixos mentre que el segon cobra menys de fix (600 euros) però amb uns incentius d'un 2% sobre la meitat dels ingressos que tingui la empresa:

	A	B	C	D	E
287	5	PROMOTOR		Índice	
288					
289		PRIMER EXERCICI	Promotor 1	Promotor 2	Promotor 3
290		Mes inicial de liquidació	NOVEMBRE	NOVEMBRE	GENER
291		Mes inicial de pagament	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER
294		SOUS			
295		Sou brut fix mensual	1200	600	
296		Variable			
297		Aplicable a % ingressos	0%	50%	0%
298		Comissió	0,00%	2,00%	0,00%

En tercer lloc el programa demana la base de cotització a la Seguretat Social pels promotors que hagin de cotitzar pel Règim Especial de Treballadors Autònoms (RETA). La base mínima de cotització és de 833,4 euros/mes. Veiem un exemple:

	A	B	C	D	E
287	5	PROMOTOR		Índice	
288					
289		PRIMER EXERCICI	Promotor 1	Promotor 2	Promotor 3
290		Mes inicial de liquidació	NOVEMBRE	NOVEMBRE	GENER
291		Mes inicial de pagament	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER
294		SOUS			
295		Sou brut fix mensual	1200	600	
296		Variable			
297		Aplicable a % ingressos	0%	0%	0%
298		Comissió	0,00%	0,00%	0,00%
299		BASE COTITZACIÓ S. S.	833,4	833,4	0,
300		TIPUS DE COTITZACIÓ	29,8%	29,8%	29,8%
301		TIPUS RETENCIÓ IRPF	0,0%	0,0%	0,0%

Per la seva banda, la casella “TIPUS RETENCIÓ IRPF” serveix per introduir els tipus d’Impost de la Renda de les Persones Físiques” en funció de si el promotor cobra un nòmina de l’empresa o no.

Important: Els promotors que estiguin contractats per l’empresa dins del Règim General de la Seguretat Social, no pel RETA, han d’introduir la seva retribució en l’apartat següent de Despeses de personal.

10. Despeses de personal

Per les empreses que tinguin previst contractar treballadors, el programa demana dades similars al pas anterior. Si abans el programa permetia introduir dades de fins a 10 promotors ara permet classificar la plantilla d'una empresa en cinc categories professionals i dins de cadascuna determinar quantes persones hi treballaran pels tres primers exercicis d'activitat. Així, per exemple, un restaurant podria tenir una sola persona de Categoria A (cap de cuina), dues de Categoria B (ajudants de cuina) i tres de Categoria C (cambrers). Per cada categoria el programa torna a demanar el mes inicial de liquidació i pagament del salari, la quantitat de diners bruta a percebre cada mes fixa o variable i la retenció d'IRPF que se li aplica. L'única diferència respecte al pas anterior està en què es poden introduir el número de pagues (12, 14 o les que siguin) i els mesos en què es pagaran les extres (normalment al juny i al desembre) com es pot veure en l'exemple:



	A	B	C	D	E
331	6	PERSONAL		Índice	
332					
333		PRIMER EXERCICI	Categoria A	Categoria B	Categoria C
334		Nombre de treballadors	1	2	3
335		Mes inicial de liquidació	NOVEMBRE	FEBRER	DESEMBRE
336		Mes inicial de pagament	NOVEMBRE	MARÇ	DESEMBRE
337		SOUS BRUTS			
338		Sous fixos mensuals unit.	2.000	1.500	1.000
339		Variable			
340		Aplicable al % ingressos	0%	0%	0%
341		Comissió	0,00%	0,00%	0,00%
342		NOMBRE DE PAGUES	14	12	12
343		TIPUS DE COTITZACIÓ			
344		Empresa	32,09%	32,09%	32,09%
345		Treballador	6,40%	6,40%	6,40%
346		TIPUS RETENCIÓ IRPF	18%	14%	10%
347					
348		MESOS DE DEVENGAMENT DE PAGA EXTRA			
349			JUNY	DESEMBRE	
350					

11. Gestió de cobraments i pagaments

Una vegada concretats els sous dels promotors i dels treballadors la eina demana quantificar quin percentatge dels cobraments i dels pagaments es farà al comptat o en diferit durant els tres primers exercicis. Normalment el cobrament sempre és al comptat en el cas dels negocis els clients dels quals són consumidors finals, mentre el pagament a proveïdors pot espaiar-se en el temps per espai de 30, 60 ó 90 dies. El programa permet fer pagament fins a 330 dies. Per completar aquesta part només cal ponderar amb tants per cent. La captura de pantalla següent mostra un exemple de cobraments íntegrament al comptat i pagament a proveïdors en diferents terminis (un 30% a un mes, un 40% a 60 dies i la resta al cap d'un trimestre). Cal tenir en compte que els percentatges de color negre al costat de les caselles COBRAMENT i PAGAMENT sempre han de sumar 100:

8 Gestió de cobraments i pagaments		Índice					
PRIMER EXERCICI		FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90	
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%	0%	
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%	30%	
SEGON EXERCICI		FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90	
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%	0%	
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%	30%	
TERCER EXERCICI		FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90	
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%	0%	
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%	30%	

En segon lloc només calcular quin percentatge de les vendes es farà amb targeta de crèdit i quina comissió ens cobrarà el banc o caixa per oferir aquest servei. Suposem la meitat de les vendes amb una comissió de l'1,5%, durant el primer exercici amb un increment d'un 10 per cent cada any que passa:

8 Gestió de cobraments i pagaments		índice					
PRIMER EXERCICI	FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90		
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%	0%	
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%	30%	
SEGON EXERCICI	FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90		
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%	0%	
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%	30%	
TERCER EXERCICI	FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90		
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%	0%	
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%	30%	
COMISSIONS S'INGRESSOS BANCARIS		% INGRESSOS	%COMISSIÓ				
PRIMER EXERCICI		50%	1,50%				
SEGON EXERCICI		60%	1,50%				
TERCER EXERCICI		70%	1,50%				

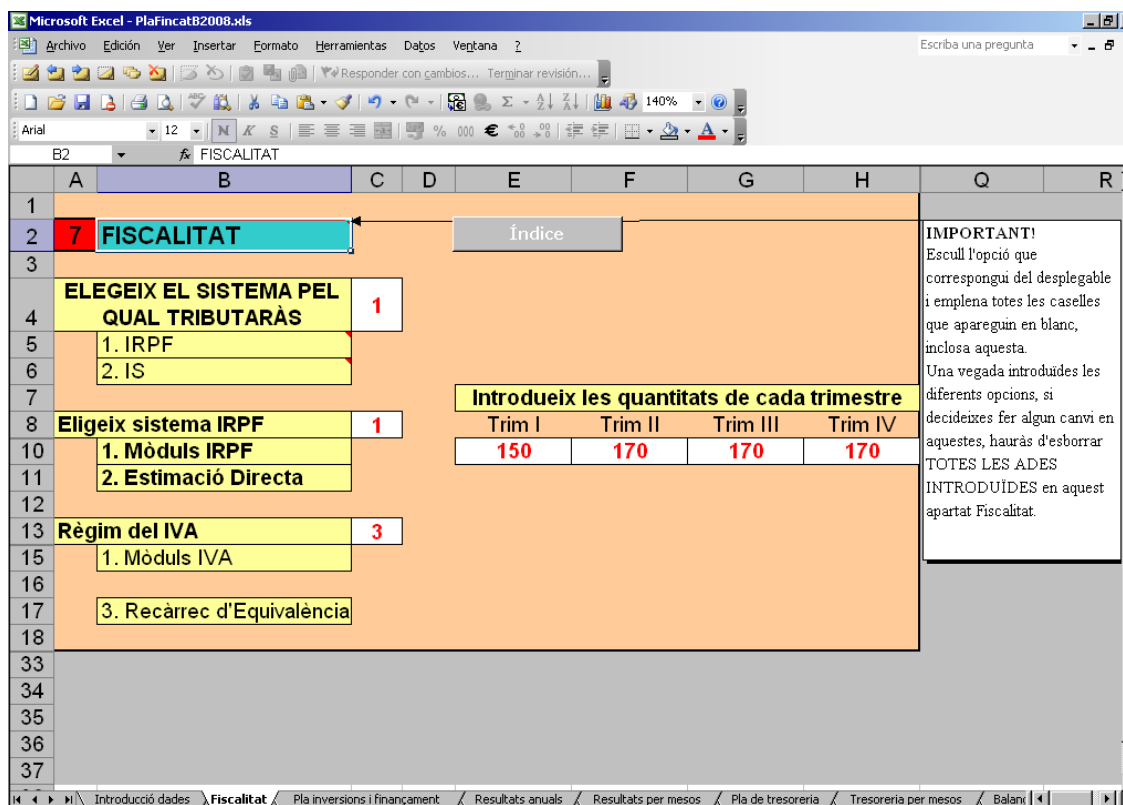
12. Fiscalitat

Quan ja s'han introduït totes les dades a la fulla "Introducció dades" cal omplir la fulla "Fiscalitat" perquè el programa pugui completar la simulació econòmico-financera amb èxit. Recordar que les fulles estan a la part inferior de la pantalla en color gris.

Cal especificar el sistema pel qual es tributarà en funció dels beneficis, si l'Impost de la Renda de les Persones Físiques (IRPF) o Impost de Societats. Si posem "1" a la casella corresponent triem "IRPF" i si posem "2" triem "IS". Si l'empresa té la forma jurídica d'Empresari Individual o Societat Civil es tria l'opció 1 i si el una Societat Limitada (mercantil o laboral), Anònima (mercantil o laboral) o Cooperativa es tria l'opció 2.

Al triar una de les dues opcions el programa farà més preguntes com el Sistema de l'IRPF que es vol triar i el Règim de l'IVA. En cas de seleccionar l'opció "2" ens demanarà a més si l'empresa és una cooperativa o una PIME i hem de triar entre les opcions "Sí" o "No".

Veiem exemples:



ELEGEIX EL SISTEMA PEL QUAL TRIBUTARÀS		
1. IRPF		1
2. IS		

Eligeix sistema IRPF		
1. Mòduls IRPF		1
2. Estimació Directa		

Règim del IVA		
1. Mòduls IVA		3
3. Recàrrec d'Equivalència		

Introdueix les quantitats de cada trimestre				
Trim I	Trim II	Trim III	Trim IV	
150	170	170	170	

FISCALITAT (Índice)

ELEGEIX EL SISTEMA PEL QUAL TRIBUTARÀS	1
1. IRPF	
2. IS	
Eligeix sistema IRPF	2
1. Mòduls IRPF	
2. Estimació Directa	
Règim del IVA	2
2. Règim General	
3. Recàrrec d'Equivalència	

IMPORTANT!
 Escull l'opció que correspongui del desplegable i omple totes les caselles que apareguin en blanc, inclosa aquesta.
 Una vegada introduïdes les diferents opcions, si decideixes fer algun canvi en aquestes, hauràs d'esborrar TOTES LES ADES INTRODUIDES en aquest apartat Fiscalitat.

FISCALITAT (Índice)

ELEGEIX EL SISTEMA PEL QUAL TRIBUTARÀS	2
1. IRPF	
2. IS	
¿Serà una cooperativa? (SI/NO)	No
¿És una PIME? (SI/NO)	SI
Règim del IVA	
2. Règim General	

IMPORTANT!
 Escull l'opció que correspongui del desplegable i omple totes les caselles que apareguin en blanc, inclosa aquesta.
 Una vegada introduïdes les diferents opcions, si decideixes fer algun canvi en aquestes, hauràs d'esborrar TOTES LES ADES INTRODUIDES en aquest apartat Fiscalitat.

Una vegada introduïts totes les dades, es pot observar els resultats de la simulació econòmica-financera a la resta de fulls de clickant a les etiquetes de la part inferior de la pantalla, “Pla inversions i finançament”, “Resultats anuals”, etc.

Recorda que per fer una valoració tècnica dels resultats es pot demanar assessorament amb els tècnics de Barcelona activa. Només cal passar pel carrer Ilacuna 162 sense demanar hora prèvia.

L'horari dels centres de recursos per a emprendre és:

De dilluns a dijous de 9 a 18:30 hores ininterrompudament

Divendes de 9 a 14 hores

Per complementar aquesta informació es pot consultar també el informe

“Els quatre números que tot emprenedor ha de conèixer de la seva empresa”

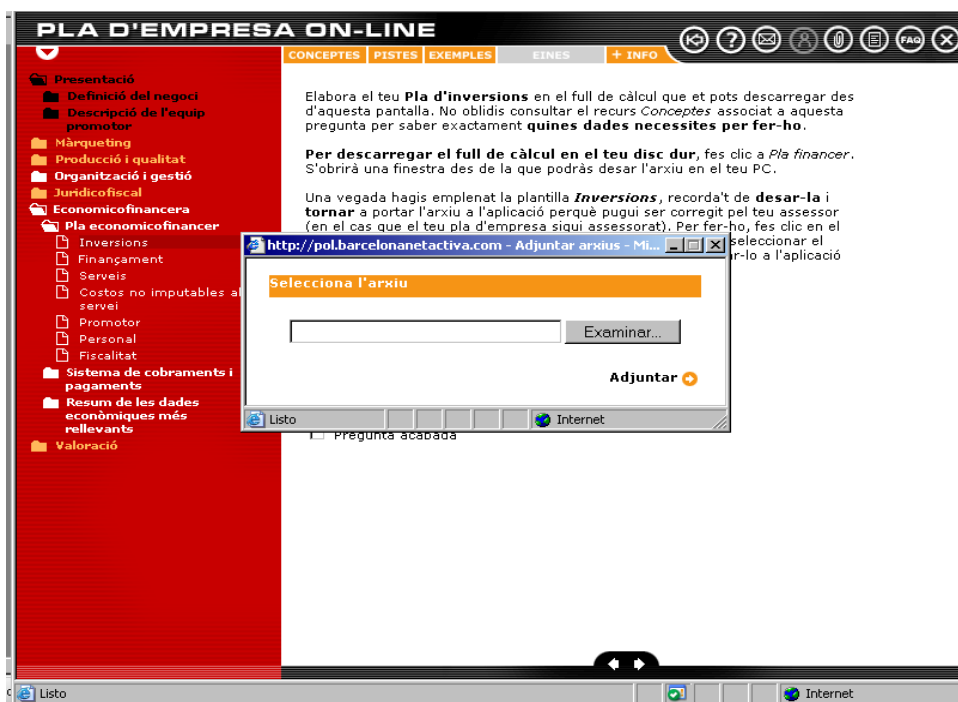
(<http://www.barcelonanetactiva.com/aplic/bd/noticies.nsf/WNOTICIES5/91D2361EC9543C75C1256EDF0023C11D?OpenDocument>).

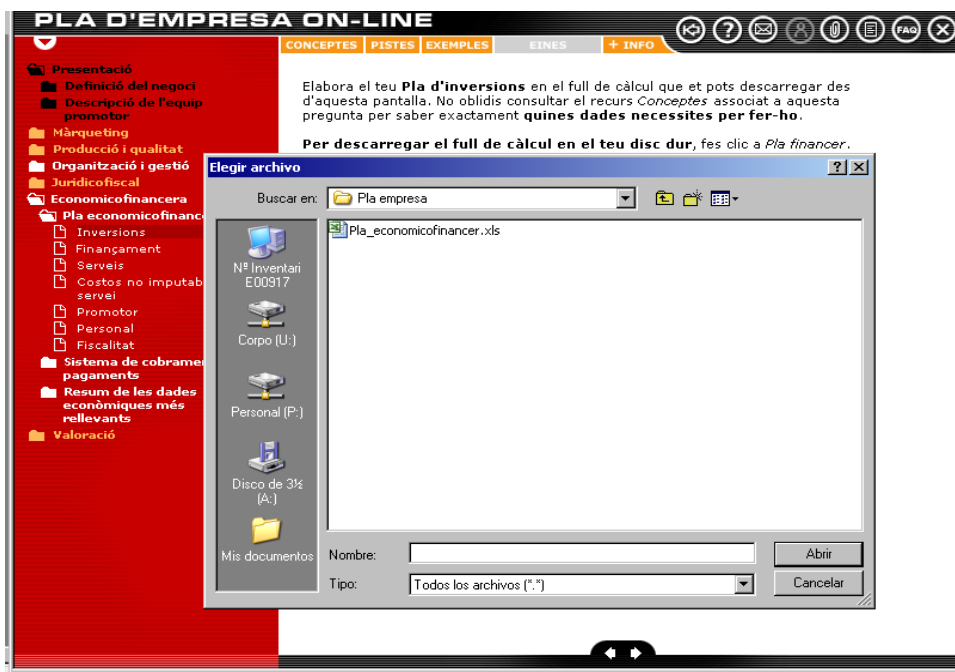
13. Com es puja l'arxiu quan s'acaba de treballar

Una vegada s'acaba de treballar cal pujar l'arxiu Excel amb el que s'ha treballat perquè quedi guarda't en el Pla d'Empresa On Line (POL). El primer que hem de fer és tornar al POL, al mateix apartat des d'on hem descarregat l'arxiu anteriorment i clicar l'opció "pujar arxiu":

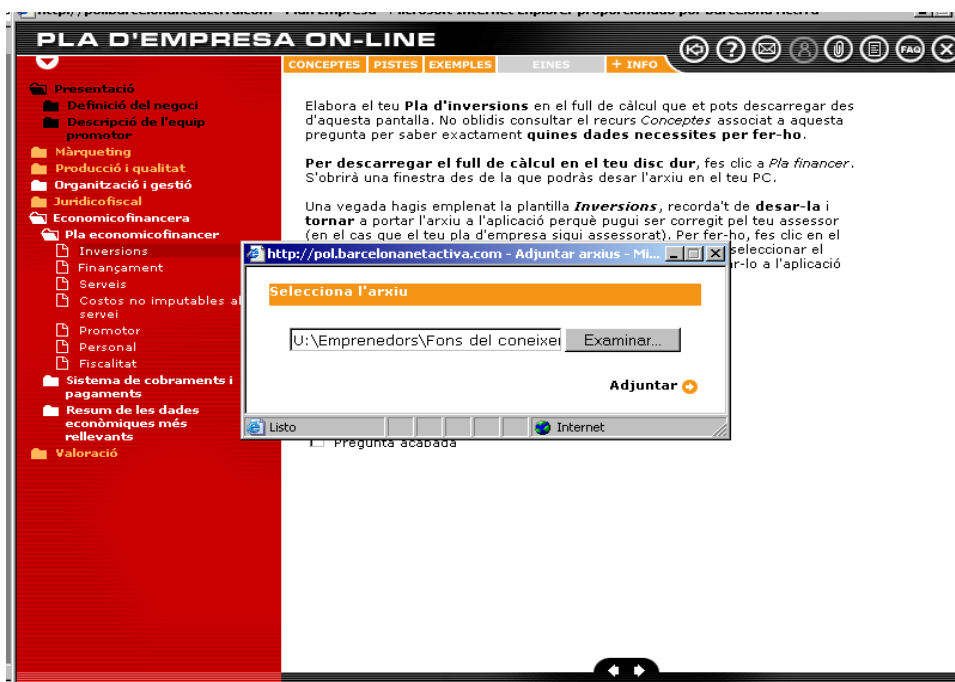


A continuació clickem el botó "Examinar..." per anar a buscar l'arxiu Excel a la carpeta on estigui guardat l'arxiu:





Finalment clickem l'etiqueta "Adjuntar" per pujar l'arxiu i ens ha d'aparèixer un missatge en pantalla que digui "Archivo subido correctamente". Si no apareix el missatge cal repetir el procés de nou:



Elaborat per l'Equip de Barcelonanetactiva a partir de les següents fonts d'informació:

- *"Análisis de estados financieros"*. Ed. Gestión 2000. Oriol Amat. 2000.
- *"Comprendre la comptabilitat i les finances"*. Ed. Gestión 2000. Oriol Amat. 2003

© Barcelona Activa SAU SPM, 1998-2011 - Darrera actualització: 28/02/2011

Tot i que s'ha extremat en tot el possible la cura a assegurar l'exactitud i fidelitat d'aquesta informació i de les dades contingudes, Barcelona Activa SAU SPM no pot acceptar cap responsabilitat legal per les conseqüències que es puguin derivar d'accions empreses com resultat de les conclusions que es puguin extreure d'aquest informe.