

**Administra i
gestiona bé la
teva Empresa**

**Controla els teus
Costos**

Missió

Barcelona Activa vol contribuir a la millora de la qualitat de vida de les persones promovent la competitivitat econòmica de la ciutat i el reequilibri dels territoris, a través del foment de l'ocupació de qualitat, l'impuls a l'emprenedoria i el suport a un teixit empresarial plural, divers i sostenible, des d'una perspectiva econòmica, social i ambiental.

Visió

Les accions de l'entitat es regeixen per la voluntat de fer de Barcelona una ciutat de referència internacional per treballar, emprendre i viure amb valors socials i ambientals.

Valors

L'activitat de Barcelona Activa es desenvolupa al voltant d'aquests 4 valors:

**1. Igualtat
d'oportunitats i
progrés social**



**2. Cooperació
dins
l'organització i
amb altres**



**3. Economia al
servei de les
persones: social i
sostenible**



**4. Esperit de servei
públic i ètica
professional
i personal**



Què fem?



Acompanyem les persones que cerquen feina durant tot el procés

barcelonactiva.cat/treball



Donem suport a les persones emprenedores per fer realitat la seva idea de negoci

barcelonactiva.cat/emprenedoria



Ajudem les empreses i organitzacions a impulsar la seva activitat

barcelonactiva.cat/empreses



Oferim formació a les persones que cerquen feina, emprenedores i professionals

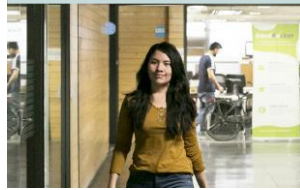
barcelonactiva.cat/formacio

PROXIMITAT, INNOVACIÓ I IGUALTAT





Seu Central de Barcelona Activa



Incubadora Glòries

Acull empreses de nova creació



Les Corts Activa

L'espai de referència per a la promoció econòmica i l'ocupació a Les Corts



Porta22

2.000 m² per a l'ocupació i la carrera professional



Incubadora Almogàvers

Incubadora publicoprivada per a empreses innovadores



Oficina d'Atenció a les Empreses

L'espai de referència per a les empreses i pimes de Barcelona



El Convent

Centre referent en ocupació per a joves a Ciutat Vella



Incubadora MediaTIC

Allotja empreses d'alt impacte tecnològic



Parc Tecnològic

Clúster d'innovació i capacitació tecnològica al nord de la ciutat



InnoBA Ca n'Andalet

Centre per a la Innovació socioeconòmica a Horta-Guinardó



Nou Barris Activa

L'espai de referència per a la promoció econòmica i l'ocupació a Nou Barris



Cibernàrium 22@

Centre de capacitació tecnològica i IT Academy



Centre per a la Iniciativa Emprenedora Glòries

L'equipament per emprendre a la ciutat



Sant Andreu Activa

L'espai de referència per a la promoció econòmica i l'ocupació a Sant Andreu



Cibernàrium Nou Barris

Centre de formació digital d'iniciació ubicat al Parc Tecnològic

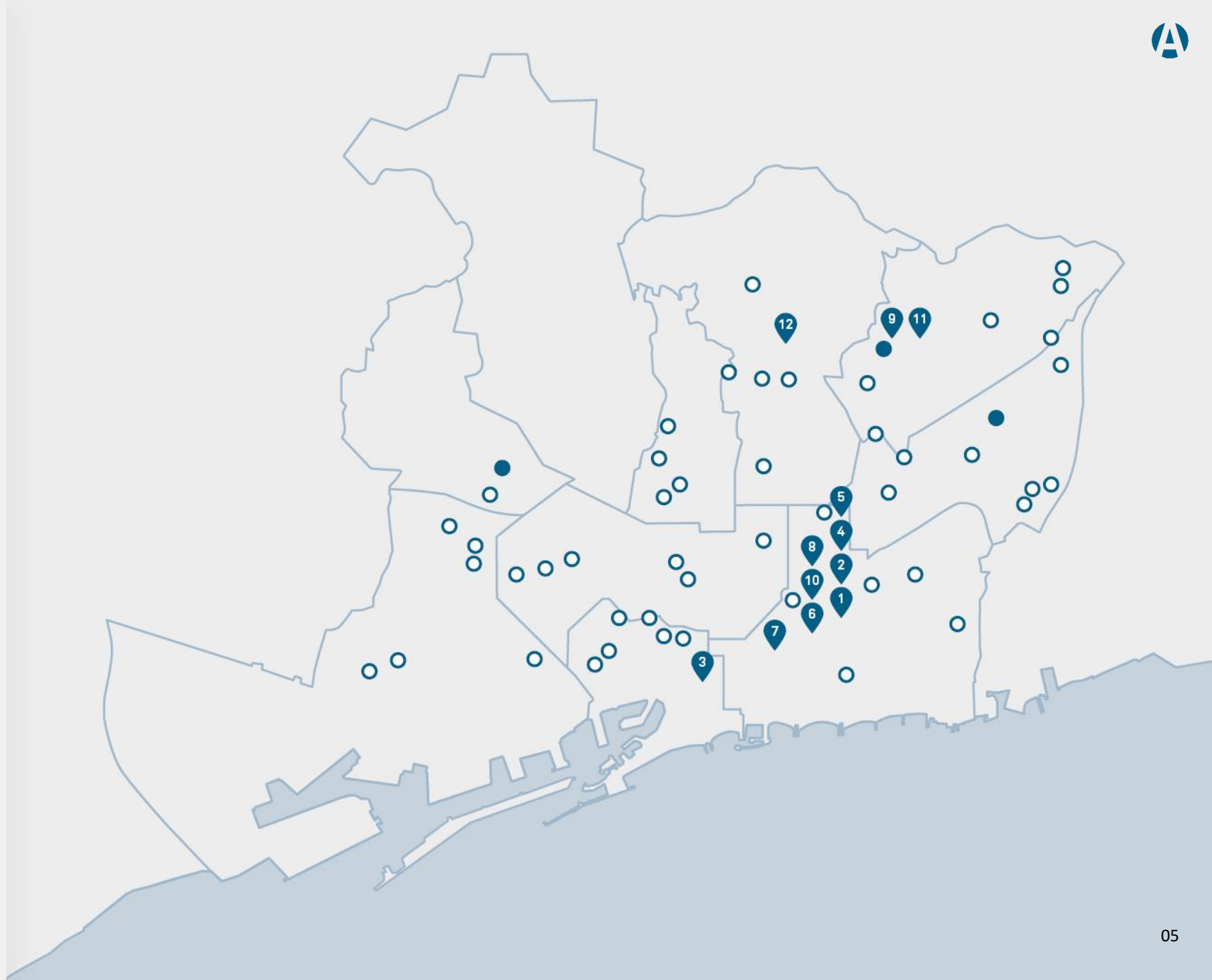
Equipaments de Barcelona Activa

- 1 Seu Central Barcelona Activa
- 2 Porta22
- 3 El Convent
- 4 Centre per a la Iniciativa Emprenedora Glòries
- 5 Incubadora Glòries
- 6 Incubadora MediaTIC
- 7 Incubadora Almogàvers
- 8 Cibernàrium 22@
- 9 Cibernàrium Nou Barris
- 10 Oficina d'Atenció a les Empreses
- 11 Parc Tecnològic
- 12 InnoBA Ca n'Andalet

○ Altres punts d'atenció a la ciutat

Espais Activa a la ciutat

- Nou Barris Activa
- Sant Andreu Activa
- Les Corts Activa



Índex de la sessió

- **COMPTABILITAT**
 - Balanç
 - Compte d'Explotació
- **COSTOS**
- **PLANIFICACIÓ I CONTROL PRESSUPOSTARI**
- **TRESORERIA**
- **ANÀLISI ECONÓMICA I FINANCERA**
- **AUTÒNOMS**



Què es la Comptabilitat?

- Sistema utilitzat a l'Empresa per a:
 - Recollir INFORMACIÓ susceptible de ser valorada ECONÓMICAMENT.
 - CLASSIFICAR-LA, Pla de Comptes.
 - RESUMIR-LA, mitjançant els Estats Financers (Balanç, Compte de Resultats)



La Comptabilitat INFORMA

- Persones o Institucions alienes a l'Empresa
 - Hisenda
 - Bancs
 - Accionistes

COMPTABILITAT FINANCERA
- Responsables de la gestió directa de l'Empresa

COMPTABILITAT DE GESTIÓ

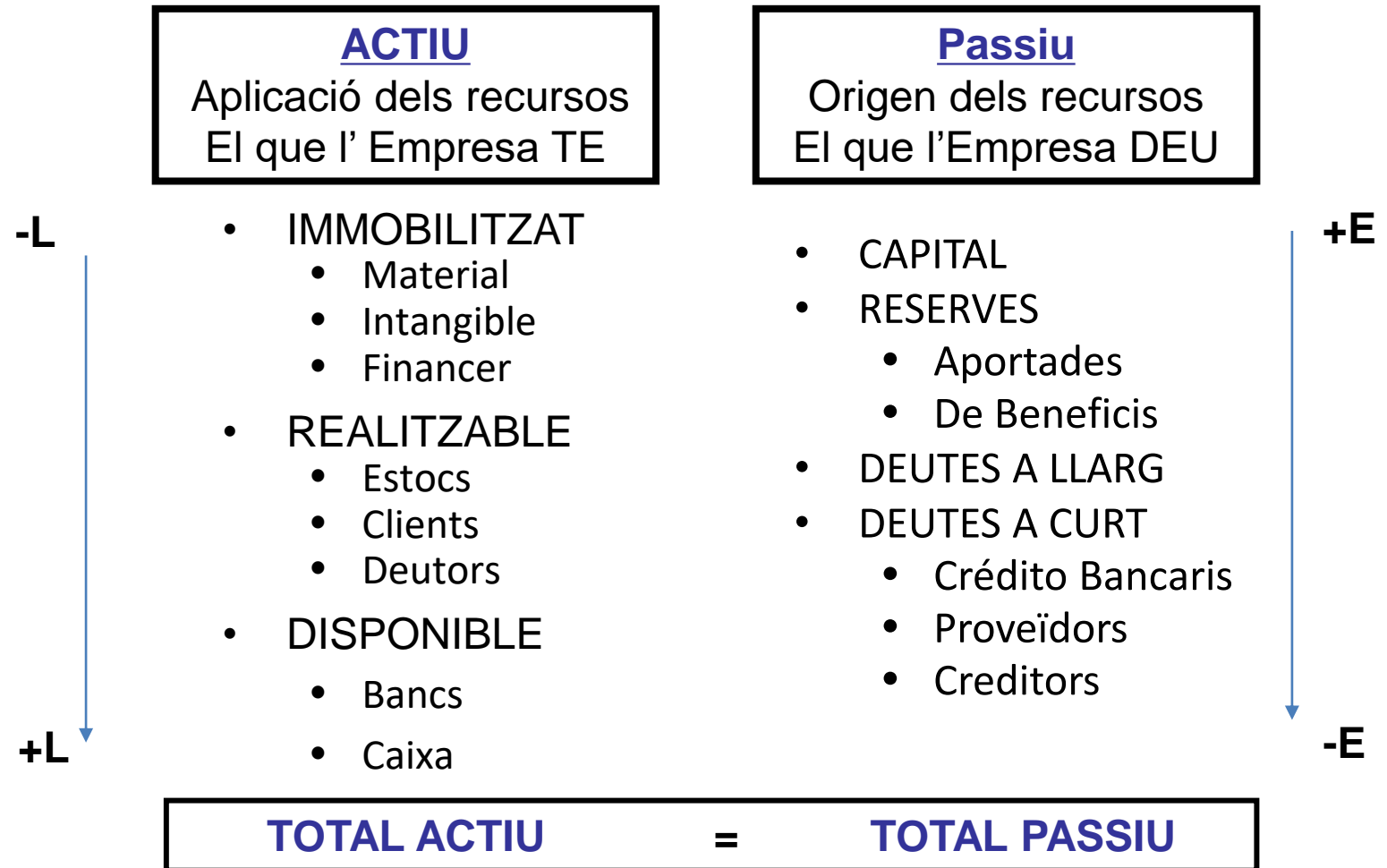


El Balanç

- Es la situació FINANCERA de l'Empresa en un moment donat.
- Consta de:
 - PASSIU:** des d'on provenen els recursos
 - ACTIU:** com s'estan utilitzant els recursos

Balanç de situació de GOOD SL a 31/12/20XX			
ACTIU		PATRIMONI NET I PASSIU	
Mobiliari	7.050	Capital social	15.991,75
EPI's	1.912		
TOTAL ACTIU NO CORRENT	8.962	TOTAL PATRIMONI NET	15.991,75
Mercaderies	3.527,75	Préstec a ll/t amb entitats de crèdit	15.000
- Sandàlies Tramuntana	1.039,5		
- Sandàlies Ponent	2.488,25	TOTAL PASSIU NO CORRENT	15.000
Clients	4.112		
- Es Caló Sabates	2.310	Proveïdors	5.956
- Xafa Xafa	1.802	- El Cordell SA	3.089
Caixa, €	7.890	- Pells del Marroc SL	2.867
Bancs, c/c	12.456		
TOTAL ACTIU CORRENT	27.985,75	TOTAL PASSIU CORRENT	5.956
TOTAL ACTIU	36.947,75	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	36.947,75

El Balanç



Els comptes comptables

- Son procediments o mecanismes que ajuden al treball rutinari de la Comptabilitat

ACTIU		PASSIU	
Deure	Haver	Deure	Haver
Augments	Disminucions	Disminucions	Augments
+	-	-	+
Ex. CAIXA		Ex. PROVEÏDORS	

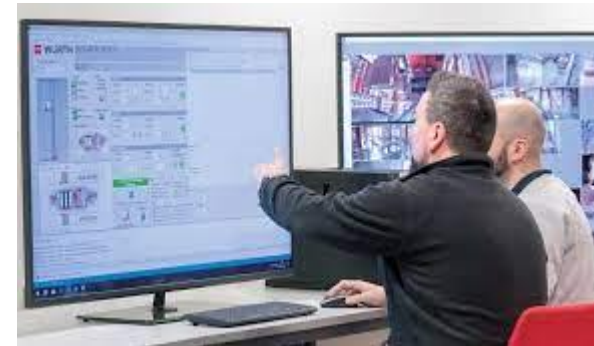
Amortització

- L'Immobilitzat té una vida útil superior a un any, però limitada.
- El **Cost del Immobilitzat** es considera una despesa a repartir entre els anys de vida útil.
- **COST** = Adquisició + Instal·lació + Posta en marxa
- La conversió dels **ACTIUS IMMOBILIZATS** en **DESPESA** es diu **AMORTITZACIÓ**
- Resta del Actiu Immobilitzat



Existències (Estocs)

- CONTROL
 - Informàtic
 - Inventari físic: periòdic, rotatiu.
- VALORACIÓ
 - LIFO = últim en entrar.....primer en sortir
 - FIFO = primer en entrar.....primer en sortir
 - Preu mitjà ponderat
 - Preu Estàndard
- OBSOLESCÈNCIA



Actiu

Immobilitzat

- Immobilitzat Material
 - Immobilitzat Immaterial
 - Immobilitzat Financer



Actiu Circulant

- Realitzable: Clients, Deutors, Existències
- Disponible: Bancs, Caixa

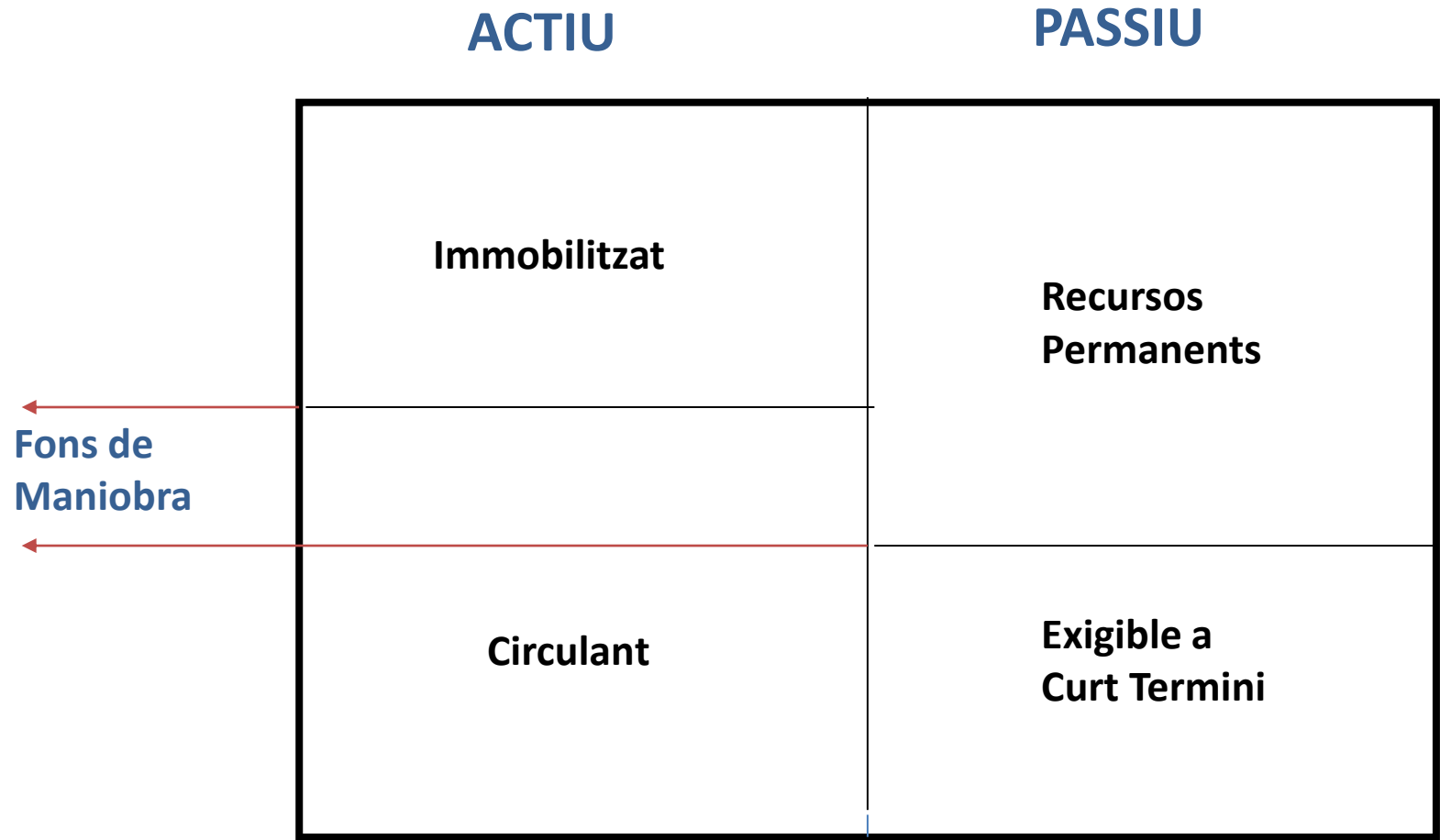


Passiu

- **RECURSOS PERMANENTS**
 - **Fons Propis:** Capital, Reserves, Resultats
 - **Fons Aliens:** Crèdits L/T, Creditors L/T
- **EXIGIBLE A CURT (P. CIRCULANT)**
 - **Creditors Comercials:** Proveïdors, Creditors, Efectes a pagar
 - **Altres Creditors:** H.P. Creditora, Crèdits a Curt, H.P. IVA repercutit



Fons de Maniobra



Compte de Resultats o Compte d'Explotació - 1

- **RESULTAT = Ingressos – Despeses**

INGRESSOS + VENDES

- Cost mercaderia venuda (c. variables)

MARGE BRUT

- Despeses Operatives (c. fixos)

RESULTAT OPERATIU (E.B.I.T.D.A.)

- Despeses Financeres

FONS GENERATS PER LES OPERACIONS (CASH FLOW)

- Amortitzacions

BENEFICI ABANS D'IMPOSTOS (B.A.T.)

- Impost sobre Beneficis

RESULTAT/ BENEFICI DEL EXERCICI

Es el **Resultat Comptable** d'un període.

E.B.I.T.D.A.= Resultat abans de interessos, impostos, deprecacions , amortitzacions



Compte de Resultats o Compte d'Explotació - 2

VENDES Empresa.....	300.000.- €/any
Cost mercaderia venuda.....	-175.000.- €/any
MARGE BRUT.....	125.000.- €/any
Despeses.....	- 60.000.- €/any
CASH FLOW.....	65.000.- €/any
Amortització.....	- 20.000.- €/ any
BENEFICI ABANS DE	
IMPOSTOS (B.A.T.).....	45.000.- €/any
Impost Societats(1).....	- 9.000.- €/any(1)
BENEFICI TOTAL.....	36.000.- €/ any

Compte de Resultats o Compte d'Explotació - 3

- **(1) IMPOST DE SOCIETATS**

En les PIMES:

-20% si facturació < 120.202.-€ (25% no PIME)

-25% si facturació > 120.202.-€ (30% no PIME)

Per a: S.A.,S.L., A.I.E., UTE, FONDS

- **BENEFICI APLICACIÓ**

-Pagament de Dividends 10.000.-€

-Reserves (Expansió) 26.000.-€

TOTAL BENEFICI 36.000.-€

- **VARIACIÓ DEL FONS DE MANIOBRA**

-Amortització 20.000.-€

-Reserves (Benefici Retinguts) 26.000.-€

AUGMENT del FONS MANIOBRA. 46.000.-€

RATIS (1)

- **Un Rati es un coeficient. Resultat de dividir dos números.**
- **Veurem tres tipus de ratis:**
 - **Liquidesa**
 - **Solvència**
 - **Rendibilitat**



RATIS (2)

- Liquidesa

$$R. \text{ Liquidesa} = \frac{\text{Actiu Circulant}}{\text{Exigible a Curt}}$$

- Solvència

$$R. \text{ Solvència} = \frac{\text{Recursos Propis}}{\text{Recursos Aliens}}$$

- Rendibilitat

$$R. R. = \frac{\text{Benefici}}{\text{Vendes}} \times \frac{\text{Vendes}}{\text{Actiu Total}} \times \frac{\text{Actiu Total}}{\text{Capital}}$$

Rendibilitat vendes

X

Rotació

X

Apalancament



RATIS (3)

- **Fons de Maniobra** = Actiu Circulant – Passiu Exigible a Curt
Magnitud desitjada

$$\frac{\text{Fons Maniobra}}{\text{Actiu Circulant}} = 0,3 \text{ (1/3 actiu circulant)}$$

$$\frac{\text{Fons Maniobra}}{\text{Estocs}} > 0,5 \text{ (més de la meitat dels estocs)}$$

- **Solvència a Llarg Termini**

$$\frac{\text{Actiu Total}}{\text{Exigible Total}}$$

- **Net Patrimonial** = Fons Propis = Actiu Total – Exigible Total



RATIS (4)

Liquidesa

Disponible

$> 0,3$ (~~1/3~~ exigible a curt)

Exigible a Curt T.

Tresoreria

Disponible + Clients

~~$= 0,7 / 1$~~

Estocs

Actiu Circulant

~~$= 1,5 / 7$~~

Exigible a Curt T.

Termini de Cobrament a Clients

Deute de Clients

~~$= \dots$ dies~~

Facturació anual/365



Costos i Despeses (1)

- **DESPESA:** son tots els pagaments que fa l'Empresa per al seu normal funcionament i les carregues que suporta.
 - **Meritatge de la Despesa:** al gaudir del bé. **Afecta al Compte de Resultats o d'Explotació**
 - **Pagament de la Despesa:** Quan es paga realment. **Afecta a la Tresoreria.**
- **COST:** valor econòmic (els €) necessari para produir un producte o donar un servei.

Quan la DESPESA S'incorpora a un producte o servei se li diu COST.

Exemple: la producció de una **taula** te els COSTOS de:
Primera matèria...Fusta, **Matèries Auxiliars** (coles, vernissos, etc.)
Ma d'Obra, Energia, Despeses Generals (lloguer, telèfon, etc.)



Costos i Despeses (2)

- Costos directes i indirectes
- Costos fixos i variables
- Costos estàndard
- Marge de Contribució o Marge brut



Costos i Despeses (3)

- **Costos Directes:** identificables amb la unitat de referència
 - Matèries primeres, Ma d'obra directa...
- **Costos indirectes:** no identificables amb la unitat de referència
 - Lloguer, Ma d'obra indirecta, Amortització...
- **Costos variables:** varien en funció del volum de facturació o producció
 - Matèries primeres, Comissions, Energia (segons)...
- **Costos fixos:** no varien amb el volum
 - Lloguer, Salari personal administratiu,



Costos i Despeses (4)

- **Marge de Contribució** es:
 - FACTURACIÓ – COSTOS VARIABLES

Facturació - Costes variables

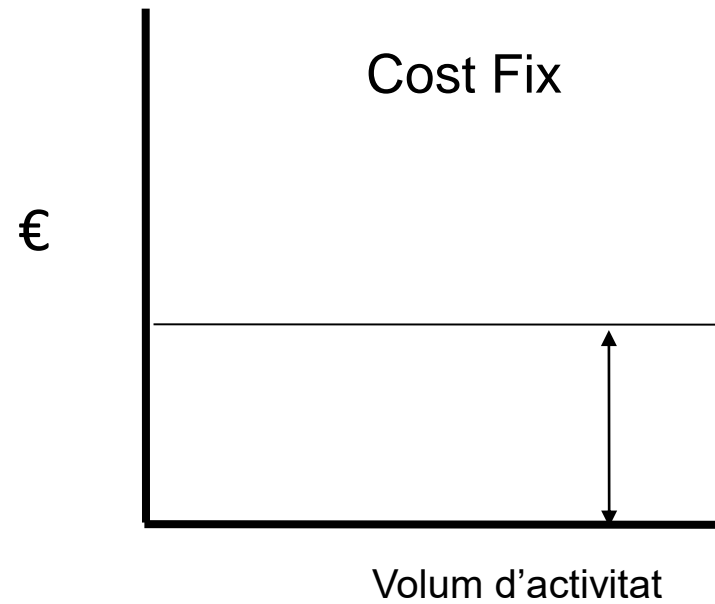
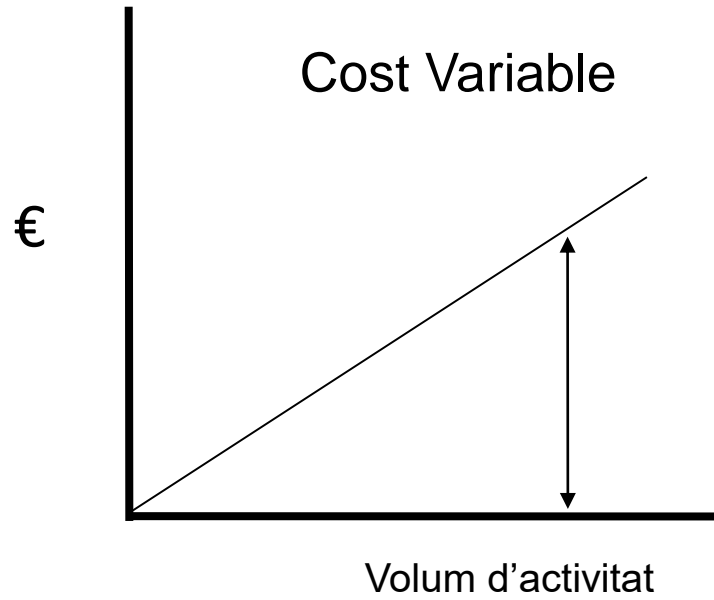
MC (%) = -----

Facturació

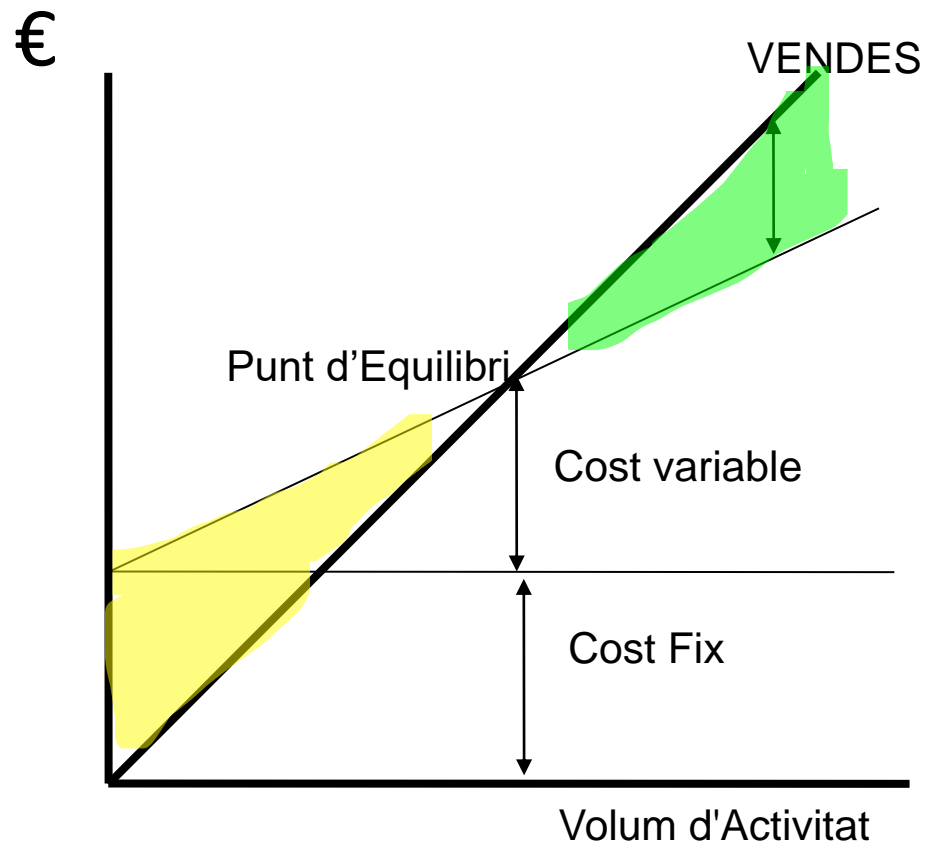
- **Marge Brut**
 - FACTURACIÓ – COSTOS DIRECTES



Punt d'Equilibri (1)



Punt d'Equilibri (2)



Pla de Viabilitat

INVERSIONS INICIALS

Atenció a
Provisió de Fons

Pla d' Inversions Inicials	
Concepte	Import
Immobilitzat material	
Edificis, locals i terrenys	
Instal·lacions	
Elements de transport	
Mobiliari i eines d' oficina	
Maquinària, eines	
Existències	
Equipaments i aplicacions informàtiques	
Immobilitzat immaterial	
Drets de traspàs	
Marques i patents	
Depòsits i fiances	
Estudis previs	
Despeses de constitució i posada en marxa	
Altres despeses	
Provisió de fons	
Total	

Pla de Viabilitat

Previsió de Tresoreria

Previsió de Tresoreria													
Concepte	Saldo												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Cobraments													
Cobraments													
Total Cobraments													
Pagament													
Retribucions pròpies													
Seguretat Social													
Subministraments													
Despeses exteriors													
Transport													
Despeses diverses													
Lloguers													
Assegurança													
Quotes préstecs													
Despeses variables													
Total Pagaments													
Saldo Mes													
Saldo Anterior													
Saldo Acumulat													



Planificació i Control Pressupostari (1)

- **Previsió de vendes**
 - Conèixer mercat i competència
 - Participació en aquest mercat
 - Quants clients espero fer
 - Desglossar la previsió al màxim
 - Actualitzar, mitjançant un sistema de control
 - Serveix per la previsió de cobrament de clients



Pla de Viabilitat

Pressupost d`Ingressos i Despeses

Compte de resultats													
Concepte	Saldo												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingressos													
Vendes (clients)													
Altres ingressos													
Ingressos financers													
Total ingressos													
Costos													
Compres													
Variació existències													
Serveis externs													
Tributs													
Costos de personal													
Costos financers													
Amortitzacions													
Provisions													
Total costos													
Beneficis /Pèrdues													



Exemple 1

Un producte A amb base de producció 2.000 unitats

- Matèries Primeres 110 €/unitat
- Materials Auxiliars 140 €/unitat
- M.O. Directa 30 €/unitat
- M.O. Indirecta 60 €/unitat
- Amortització 50 €/unitat

COST TOTAL FABRICACIÓ 390 €/unitat

Despeses Administració..... 40 €/unitat

- Despeses Vendes 35 €/unitat
- Comissions (4% P. Venda) 24 €/unitat

COST TOTAL 489 €/unitat

PREU VENDA 600 €/unitat

Exemple (2)

PREU VENDA **600 €/unitat**

COSTOS VARIABLES

Matèria Primera 110 €/unitat

Materials Auxiliars 30 €/unitat

Comissions Venda 24 €/unitat

Total costos variables 164 €/unitat

Total costos fixos = 489 – 164 325 €/unitat

M.C. unitari = 600€ – 164€ = 436 €

M.C. total = 436 € x 2.000 unitats = 872.000 €

M.C. unitari (%) = $\frac{600 - 164}{600} \times 100 = 72,6\%$

Exemple (3)

CÁLCUL DEL PUNT D'EQUILIBRI

Ne = número de unitats per arribar a punt d'equilibri

C. Fixos = 325 € x 2.000 unitats = 650.000 €

Ne x 600 = Ne x 164 + 650.000

F.T. C.V. C.F.

Ne (600 – 164) = 650.000 → Ne = 650.000 / 436 = 1.491
unitats

Fe = 1.491 unitats x 600 € = 894.600 €

$$Ve = \frac{CF}{(Fact - CV) / CV} = \frac{650.000}{(600-164) / 600} = \pm 895.000$$

Importància FONS PROPIS

Immobilitzat		Deute a Llarg T.
		Fons Propis
Actiu Circulant		Deute a Curt T.

Capital Necessari

- Es deu a raons **TÈCNIQUES i FINANCERES**
- Part del Capital 1 + Deutes a Llarg T → Cobreix l'Immobilitzat
- Part del Capital 2 + Deutes a Curt T → Cobreix l'Actiu Circulant



Per a CREAR una EMPRESA

Inversions
+
Existències
+
Tresoreria
=
ACTIU

CAPITAL
+
Préstecs Ll./T
=
PASSIU



Final del Primer Any

Inversions
+
Existències
+
Deutors
+
Tresoreria
=
ACTIU

Capital
+
Préstecs a Ll./T
+
Deutes a Curt/T.
=
PASSIU



Finançament

- Crèdits d'Entitats financeres
 - Analitzar en cada moment els ajuts a la creació de Empreses.
 - Quan es demana un crèdit es important saber el Cost. Ve donat per:
T.A.E.(taxa anual equivalent)= % anual que inclou: **T.I.N.**(tipus d'interès nominal)+ **Despeses i Comissions** bancaries, incloent el **termini** de la operació.



Determinació Capital Necessari (1)

Volem obrir una **TENDA** de **ROBA** de **DONA**

Preu Venda Mig = 75 € / peça

Preu Compra Mig = 37,5 € / peça



DESPESES FIXES

Personal: Propietari 1.000 € / mes

Auxiliar 600 € / mes

Lloguer 450 € / mes

Electricitat i telèfon 300 € / mes

Assegurances, Publicitat, Diversos 3.000 € / any

Cost Seguretat Social 35%

P.V.M. = 75 / P.C.M. = 37,5 > Marge de Contribució: 50%

Compra d'Immobilitzat: 25.000 € (s'amortitza en 5 anys)

Determinació Capital Necessari (2)



DESPESES

Retribució pròpia: 1.000 x 14	=	14.000 € / any
- Seguretat Social	=	4.900 € / any
- Retribució auxiliar: 600 x 14	=	8.400 € / any
- Seguretat Social	=	2.940 € / any
- Lloguer: 450 x 12	=	5.400 € / any
- Electricitat i telèfon: 300 x 12	=	3.600 € / any
- Diversos	=	3.000 € / any
- Amortització	=	5.000 € / any
TOTAL		47.240 €

Punt d'Equilibri = $47.240 / (75-37,5)/75 = 47.240 / 0,5 = 94.480 €$

$94.480 € / 75 = 1.260$ peces

Morositat = 1%

Demèrit estoc = 4%

Nou punt d'Equilibri = $47.240 / 0,44 = 107.364 €$

Determinació Capital Necessari (3)

- **INVERSIÓ: 25.000 €** per la posta en marxa Botiga (instal·lacions, mobles, permisos, condicionament, etc.)
- Proveïdors pagament a 90 dies
- Es necessari un **ESTOC** de 2 mesos
- Tenir a **CAIXA** i **BANCS** un disponible de 1 mes
- Un 30% de la venda es triga 1 mes en cobrar

ACTIU

Immobilitzat	20.000 €
Estoc	8.947 €
Clients	2.684 €
Caixa i Bancs	8.947 €

40.578 €

PASSIU

Capital necessari **27.158 €**

Proveïdors 13.420 €

40.578 €

AUTÓNOMS

- Estimació OBJECTIVA → MÓDULS
 - Tributació per dades OBJECTIVES
 - Dimensions local / N° treballadores / kW de consum, etc.
 - Adequada per a Bars, Restaurants, Tendes de Roba, Perruqueries, Comestibles, etc.
 - El Benefici Teòric o Base Imposable es declara Trimestralment amb l'I.R.P.F.
 - L' IVA, si es comerç minorista pot acollir-se al Recàrrec d'Equivalència
 - Proveïdor Factura = Base Imp. + IVA + 4%. L' IVA pot ser:
 - General 21%
 - Reduït 10% (transport de viatgers, alguns productes alimentació, construcció i venda habitatges (1^a venda), etc.)
 - Super- reduït 4% (llibres, diaris, especialitats farmacèutiques, etc.)
 - Facturació de l' Autònom
Factura = Base Imp. + IVA 21%) – IRPF (19%)
 - Exemple: Base Imposable 500 €
Factura = 500 + 105 - 95 = 510 €
(21%)(15%)



QUINS LLIBRES COMPTABLES, MERCANTILS O FISCALS S'HAN DE PORTAR?



LLIBRES	Autònom en Estimació Directa (normal)	Autònom en Estimació Directa (simplificada)	Autònom en Estimació Objectiva (o Mòduls)	Societats Mercantils
DIARI	X			X
Inventaris i Comptes Anuals	X			X
Vendes i Ingressos		X		
Compres i Despeses		X		
Bens d'Inversió		X		

QUINS LLIBRES COMPTABLES, MERCANTILS O FISCALS S'HAN DE PORTAR?



LLIBRES	Autònom en Estimació Directa (normal)	Autònom en Estimació Directa (simplificada)	Autònom en Estimació Objectiva (o Mòduls)	Societats Mercantils
Actes				X
Registre de Socis				X
IVA				X
Registre Ops. Intracomunitàries				X

INFORMACIÓ QUE HEM DE REBRE MENSUALMENT

- **Balanç de situació**
- **Compte de Resultats (o de Pèrdues i Guanys)**
- **Compte de Tresoreria i conciliació bancària**



Viabilitat real del projecte

- El producte o servei està ben definit?
- La política comercial sembla correcte?
- Els mitjans de producció o servei són coherents?
- Les inversions en actius fixos són adequades?
- Els recursos humans semblen adients?
- El finançament és suficient?
- Punts forts i febles per fer-ho
- És una idea vàlida només com a projecte acadèmic o podria portar-se a la vida real?



Errors més freqüents

- Insuficient investigació del mercat
- Previsions de vendes, costos i despeses no basats en l'anàlisi rigorós del mercat
- No hi ha un públic objectiu ben definit
- Insuficient definició de l'equip humà
- Falta d'experiència en el Tema
- No haver avaluat bé: La facturació mínima / Els fons necessaris /Els preus o els marges



CONCLUSIONS (I)

- **UNA IDEA QUE SIGUI VIABLE ,UN PROJECTE DE FUTUR**
 - Que generi **il·lusió**
 - Que tregui **El Millor de tothom**
 - Amb **DETERMINACIÓ**
 - Amb **AUDÀCIA** per prendre una part de **RISC** (arriscar no és apostar)
 - Que hi hagi una part de **SOMNI**, de **EMOCIÓ**
però tot
CONTROLAT, PRESSUPOSTAT I BEN ADMINISTRAT



CONCLUSIONS (II)

El principal objectiu no ha de ser només guanyar diners!!!

**Sinó guanyar CLIENTS!!!
i
MANTENIR-LOS!!!
Així assegurem la supervivència
del negoci a llarg termini**



Administra i Gestiona bé la teva Empresa



**Ara torna a ser el
moment de FER
PREGUNTES**

Aquest era el temari

Ho hem aconseguit?

- **COMPTABILITAT**
 - Balanç
 - Compte d'Explotació
- **COSTOS**
- **PLANIFICACIÓ I CONTROL PRESSUPOSTARI**
- **TRESORERIA**
- **ANÀLISI ECONÓMICA I FINANCERA**
- **AUTÒNOMS**





Video



**MOLTES
GRÀCIES!!**



www.secotbcn.cat





**Ajuntament de
Barcelona**



**Barcelona
Activa**

barcelonactiva.cat