

# Com fer **conviure** les teves **finances personals** amb les del teu **negoci**



Eduard Conti

22 de febrer de 2023

---

**Per què és tan important  
la gestió econòmica?**



## Què és un bon negoci?

**Resol una  
necessitat  
(valor)**

**Té prous  
clients  
(mercat)**

**És escalable  
(creixement)**

**Pot donar  
diners  
(benefici)**

**Si tens entre mans  
un “gran” negoci...**

**Amb una bona gestió  
econòmica TOT ANIRÀ BÉ.**

**Amb una mala gestió  
econòmica podria acabar  
malament.**

**Si tens entre mans  
un negoci “normal”...**

**Una bona gestió econòmica  
el pot convertir  
en un bon negoci.**

**Una mala gestió econòmica el  
convertirà en un mal negoci.**

**Si el negoci no dona prous diners pot afectar negativament a la nostre economia personal.**





**La bona gestió econòmica és un ingredient comú  
en tots els negocis que funcionen.  
→ També ha de beneficiar a l'economia personal.**



# La sort existeix però... un bon negoci és un bon negoci!

**Resol una  
necessitat  
(valor)**

**Té prous  
clients  
(mercat)**

**És escalable  
(creixement)**

**Pot donar  
diners  
(benefici)**





**Com faig una bona gestió econòmica?**

## Elements essencials de la gestió econòmica

Planificació

Ingressos

Despeses

Endeutament

Estalvi

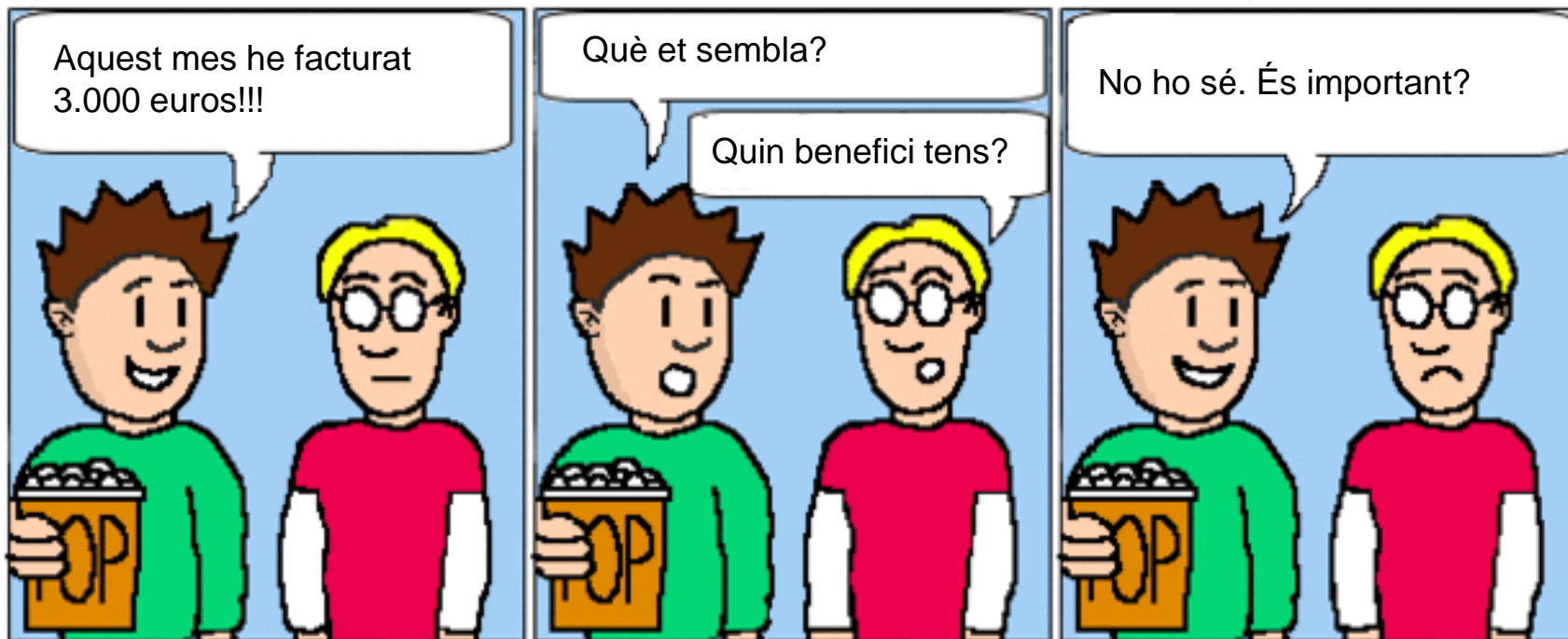
*Són els mateixos  
pel negoci i per les  
finances personals*



# 1. Planificació

- Compte de resultats
- Quadre de tresoreria
- Pressupost familiar
- Patrimoni net









## Com va el negoci?

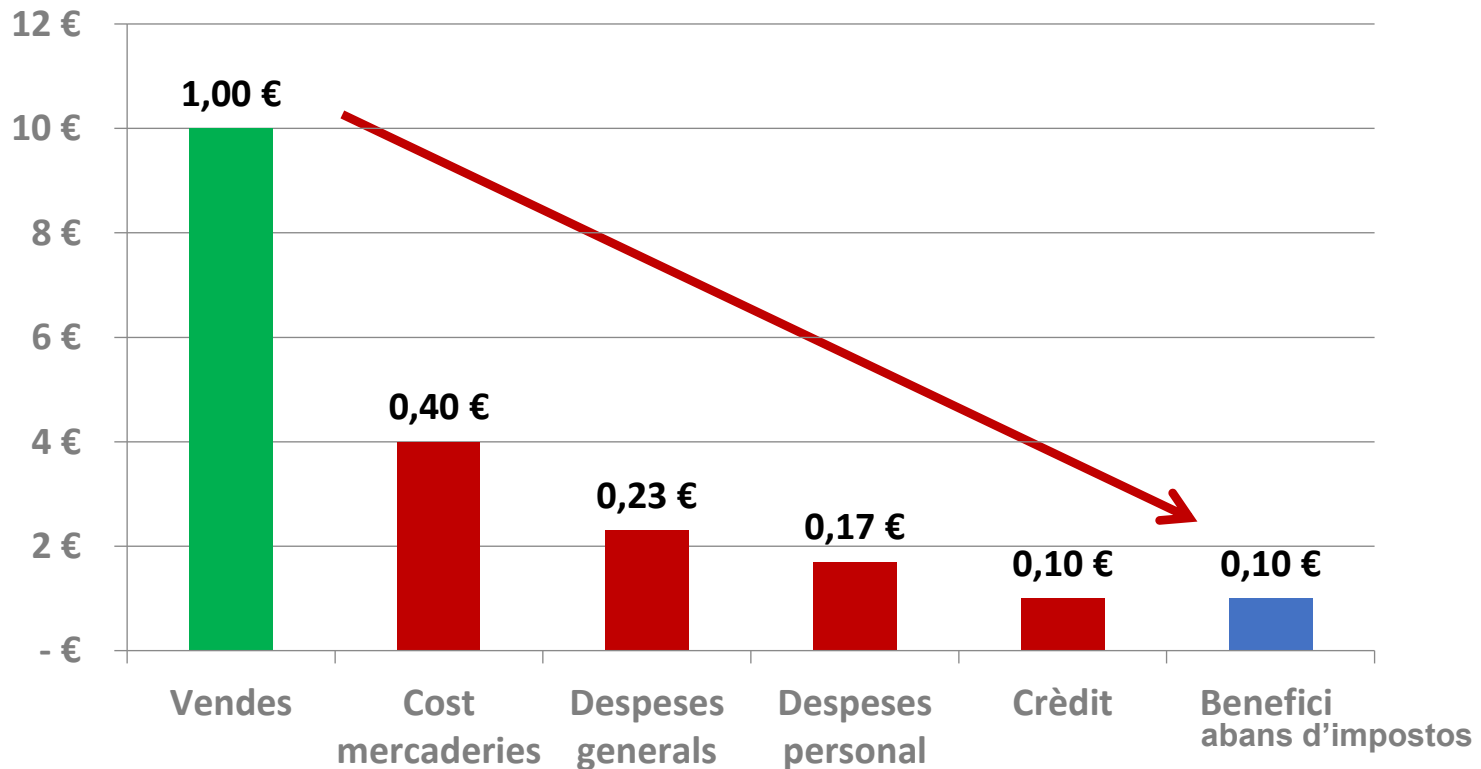
Pot ser mensual, trimestral, anual... És important per analitzar la salut econòmica d'un negoci.

Compte de resultats	
<b>VENDES</b>	<b>10.000 €</b>
Cost de les vendes	4.000 €
<b>MARGE BRUT</b>	<b>6.000 €</b>
Despeses de personal	1.700 €
Despeses generals	2.300 €
<b>RESULTAT OPERATIU (EBITDA)</b>	<b>2.000 €</b>
Amortitzacions i despeses excepcionals	800 €
<b>RESULTAT D'EXPLOTACIÓ (BAIT/EBIT)</b>	<b>1.200 €</b>
Despeses financeres	200 €
<b>RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAT/EBT)</b>	<b>1.000 €</b>
Impostos (20% a compte)	200 €
<b>RESULTAT DE L'EXERCICI (Benefici net)</b>	<b>800 €</b>



## Com va el negoci?

*Exemple: On va a parar cada euro que venem al negoci?*





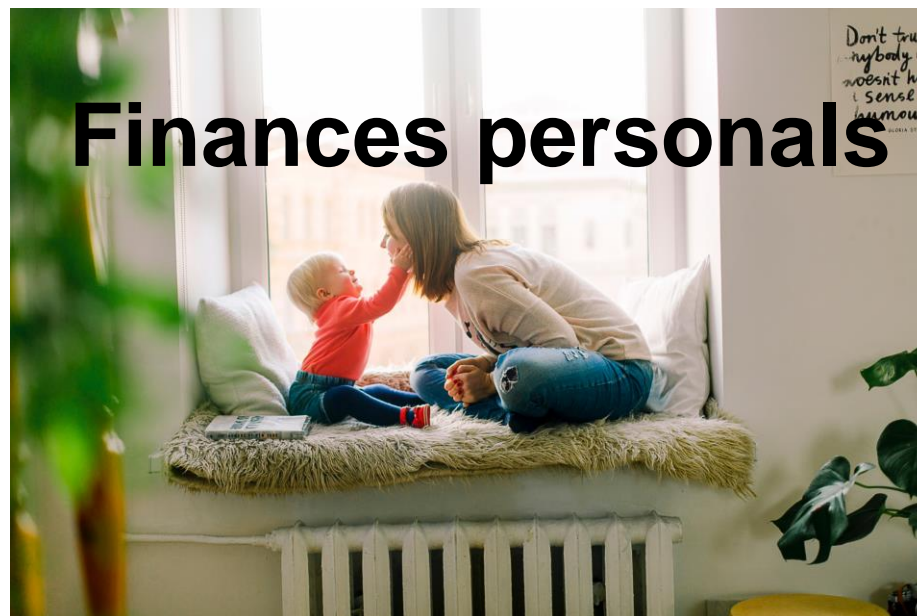
## Com va el negoci?

La tresoreria és la gestió del flux monetari:

- Quant entra (**cobraments**) i quant surt (**pagaments**)
- Hem d'assegurar que hi hagi **suficients € al compte**
- El **quadre de tresoreria** és l'eina que utilitzem

	Gener 2022	Febrer 2022
<b>Saldo inicial</b>	<b>1.750,50 €</b>	<b>-325,00 €</b>
Cobraments	8.420,00 €	10.017,25 €
Pagaments	10.495,50 €	8.375,00 €
<b>Saldo final</b>	<b>-325,00 €</b>	<b>1.317,25 €</b>





## El pressupost personal/familiar

<b>Ingressos</b>	<b>Despeses</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Salari laboral</li> <li>- Negoci propi</li> <li>- Pensions i prestacions</li> <li>- Lloguers</li> <li>- Inversions</li> <li>- Ajudes de familiars</li> <li>- Altres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Habitatge</li> <li>- Despeses de la llar</li> <li>- Despeses financeres</li> <li>- Alimentació</li> <li>- Roba</li> <li>- Higiene i salut</li> <li>- Transport</li> <li>- Despeses personals i lleure</li> <li>- Educació i cura dels fills</li> <li>- Despeses extraordinàries</li> </ul>
<b>Total ingressos</b>	<b>Total despeses</b>
<b>Resultat = Ingressos – Despeses</b>	



## L'economia personal/familiar

*Exemple: Imaginem l'economia familiar de la persona emprenedora de l'apartat anterior (dues persones adultes i un/a fill/a).*

DESPESES	Import mensual
Vivenda	750 €
Despeses de la llar	150 €
Despeses financeres	85 €
Alimentació i begudes	275 €
Roba i complements	60 €
Higiene i cura personal, salut i neteja	25 €
Transport	120 €
Despeses personals i lleure	180 €
Educació i cura dels fills	190 €
Despeses extraordinàries	160 €
<b>TOTAL DESPESES</b>	<b>1.995 €</b>



## L'economia personal/familiar

*Exemple: Pel que fa als ingressos, una és autònoma i els obté del seu propi negoci i l'altra d'un treball assalariat.*

<b>INGRESSOS</b>	<b>Import mensual</b>
Negoci de la persona A*	800 €
Salari net de la persona B	1.200 €
<b>TOTAL INGRESSOS</b>	<b>2.000 €</b>

***Aquesta família arriba a final de mes?***

<b>PRESSUPOST</b>	<b>Import mensual</b>
<b>Total ingressos</b>	2.000 €
<b>Total despeses</b>	1.995 €
<b>RESULTAT PRESSUPOST</b>	<b>5 €</b>

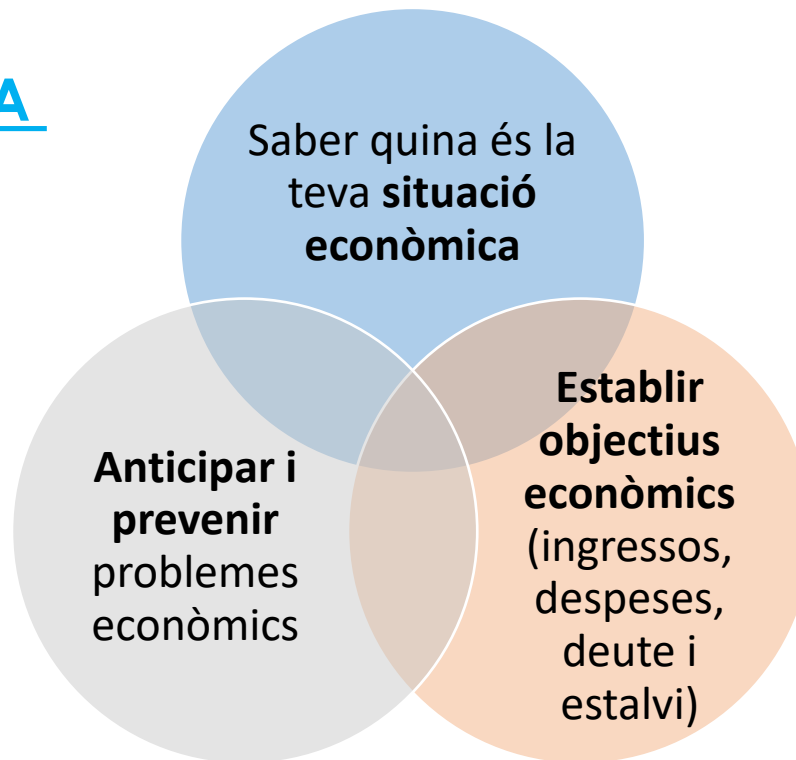
## El patrimoni net

<b>Actius</b>	<b>Passius</b>
<p><b>Liquiditat alta:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Guardiola</li> <li>- Compte corrent</li> <li>- Compte d'estalvi</li> </ul> <p><b>Liquiditat mitjana:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accions</li> <li>- Fons d'inversió</li> </ul> <p><b>Liquiditat baixa:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pla de pensions</li> <li>- Participació negoci</li> <li>- Habitatge</li> </ul>	<p><b>Préstecs curt/mig termini:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crèdits al consum</li> <li>- Préstecs personals</li> <li>- Targetes de crèdit</li> </ul> <p><b>Préstecs llarg termini:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hipoteca</li> <li>- Cotxe</li> </ul>
<b>Total actius (allò que tinc)</b>	<b>Total passius (allò que dec)</b>
<b>Patrimoni net = Total actius – Total passius</b>	

# Per què serveix planificar?

ECONOMIA  
PERSONAL

NEGOCI



## 2. Ingressos



## Si la meva economia personal necessita més ingressos...

Em vull  
augmentar  
el salari

Haig de  
vendre més

Haig de  
gastar  
menys





***Facturar un 5% més sense “tocar” les despeses fa créixer el benefici net un 50% (de 800 € a 1.200 €) → Es pot pujar el sou.***

<b>Compte de resultats</b>	
<b>VENDES</b>	<b>10.500 €</b>
Cost de les vendes	4.000 €
<b>MARGE BRUT</b>	<b>6.500 €</b>
Despeses de personal	1.700 €
Despeses generals	2.300 €
<b>RESULTAT OPERATIU (EBITDA)</b>	<b>2.500 €</b>
Amortitzacions i despeses excepcionals	800 €
<b>RESULTAT D'EXPLOTACIÓ (BAIT/EBIT)</b>	<b>1.700 €</b>
Despeses financeres	200 €
<b>BENEFICI ABANS D'IMPOSTOS (BAT/EBT)</b>	<b>1.500 €</b>
Impostos (20% a compte)	300 €
<b>RESULTAT DE L'EXERCICI (Benefici net)</b>	<b>1.200 €</b>

# 3. Despeses



## Com reduir les despeses del negoci?

- Cost de les vendes** (cost de les mercaderies venudes)
- Despeses operatives** (despeses de personal i generals)
- Despeses financeres** (cost de l'endeutament)

# Categories de despesa



**Prescindibles**

**Ocasional**

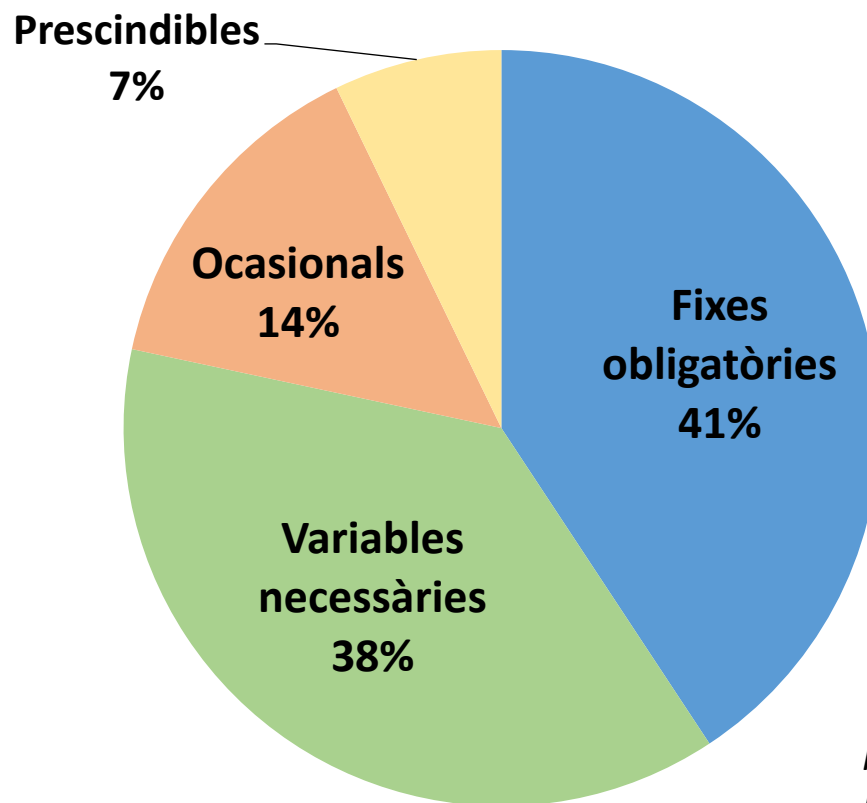
**Variables  
necessàries**

**Fixes obligatòries**

Categoria	Exemples
<b>Prescindibles</b> ↓	Restaurants, bars, cinema, tabac, Netflix, gimnàs.
<b>Ocasional</b> ↓	Electrodomèstics, viatges, regals.
<b>Variables necessàries</b> ↓	Subministraments (aigua, llum, gas), telefonia, roba, alimentació, transport, mascotes.
<b>Fixes obligatòries</b> ↓	Vivenda, IBI, comunitat, préstecs, assegurances, escola.

# Categories de despesa

## Pressupost de necessitats bàsiques Parella amb un/a fill/a

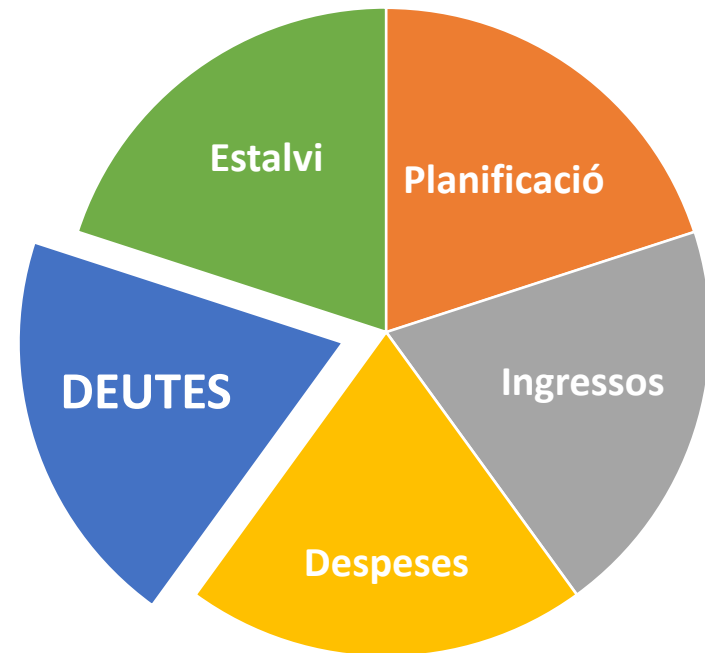


*Font: Àrea Metropolitana de Barcelona (2019)*

# Com gastar menys?

- Marca un objectiu.**
- Defineix els TEUS CRITERIS** per prioritzar despeses.
- Quines despeses pots reduir?**
- No t'endeutis per cobrir despeses habituals.**

## 4. Endeutament





## Criteris per endeutar-se

**Abans de demanar un crèdit és necessari conèixer el nostre nivell d'endeutament** (al negoci i a l'economia personal/familiar).

Concepte	Deute pendent	Venciment	Quota/mes	Interès
Hipoteca				
Patinet elèctric				
Deute llum				
Visa				



## Abans de demanar un crèdit fes-te aquestes preguntes

- Necessites realment fer aquesta despesa ara?**
- Pots esperar i comprar-ho estalviant?** Sense endeutar-te
- Quant costa comprar a crèdit?** Quin preu té el diner?
- Com afectarà al teu pressupost? Podràs pagar les quotes?**
- Reduiràs el teu estalvi?**

# Com pots saber si estàs sobreendeutat/ada?

- >40% ingressos nets per pagar deutes.**
- Et costa pagar les quotes dels teus préstecs.**
- No estalvies.**
- T'endeutes per pagar els teus deutes!**
- Fas disposicions d'efectiu de la targeta de crèdit per pagar les quotes dels teus préstecs i/o arribar a final de mes.**

# 5. Estalvi

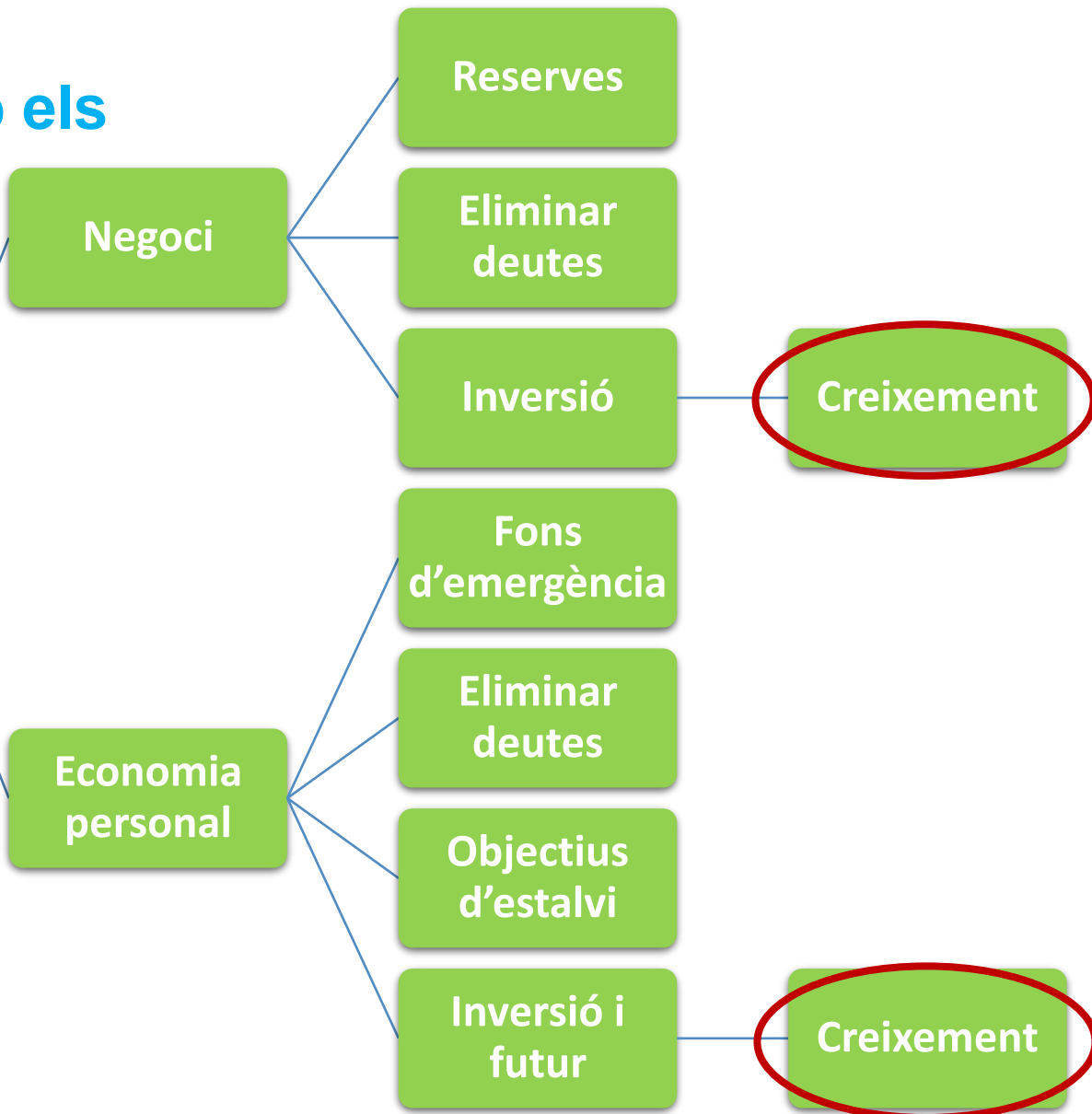


## Què fem amb els estalvis?

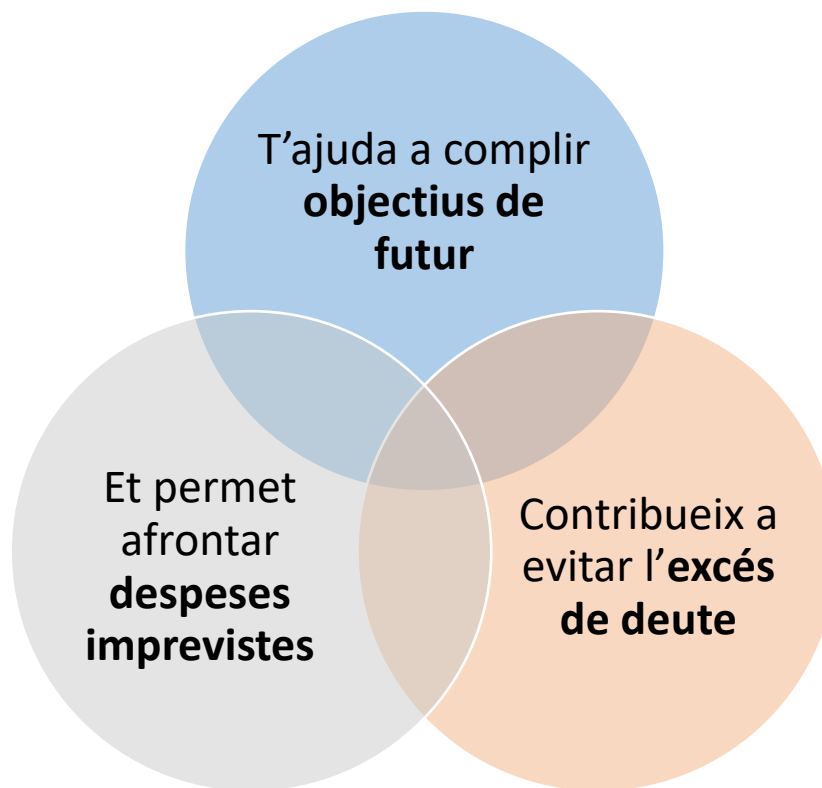
Què faig amb els estalvis?

**Consell: Fixa un objectiu d'estalvi mensual**

Es recomana fixar un import realista, que es pugui complir. Algunes llars podran estalviar cada mes un 10% dels seus ingressos, d'altres 20 €.



# Els avantatges d'estalviar



# Reflexions finals

1. No centrar-se només en el producte o servei → **Dedicar temps a la gestió econòmica**

2. Fer els “números” → Marcar-se **objectius econòmics** concrets (personals i professionals)



**3. No barrejar l'economia familiar i el negoci → Però gestionar-les de forma coordinada**

## Gràcies per la vostra col·laboració!

e-mail: [eduard@contieconomia.com](mailto:eduard@contieconomia.com)  
LinkedIn: [www.linkedin.com/in/eduardconti/](http://www.linkedin.com/in/eduardconti/)  
Web: [www.contieconomia.com](http://www.contieconomia.com)

