



APARTAT 1		PLA ECONOMICOFINANCER					
INVERSIONS		Indice					
ANY INICIAL		2000					
MES INICIAL		1					
COMPRA D'EXISTENCIES INICIAL	GENER	66%	7%	4%	Exempt	Total	Ti
		0	0	0	0	0	

### 3. 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 la persona emprenedora per saber quan li costarà la mercaderia i quina és la quantitat que s'ha de comprar.

Les caselles que es poden omplir són les que estan en color vermell i que corresponen als diferents tipus de l'impost sobre el valor afegit (IVA):

- ✓ El general (21%),
- ✓ El reduït ( 10%) i
- ✓ El superreduït (4%).

La persona emprenedora 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					
INVERSIONS		Indice					
ANY INICIAL		2000					
MES INICIAL		1					
COMPRA D'EXISTENCIES INICIAL	GENER	66%	7%	4%	Exempt	Total	Ti
		6660	300	200	100	0	6660



#### 4. Comptabilització de les inversions

Una vegada posada la compra d'existències inicials cal quantificar les inversions per als 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:

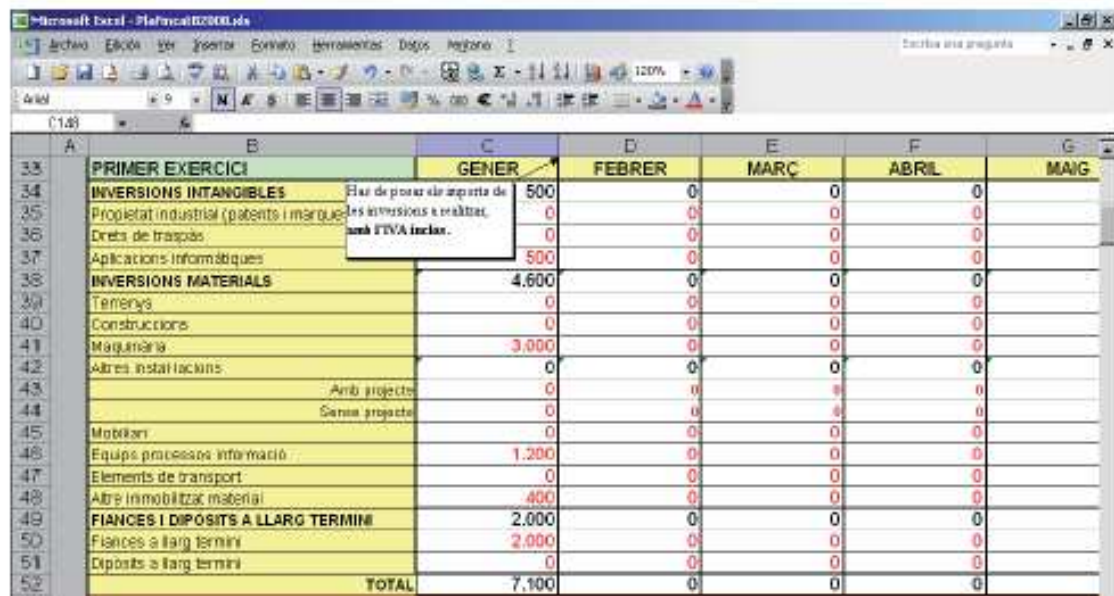
- ✓ **Propietat industrial** (patents i marques): recull l'import satisfet per l'empresa per ser propietària o tenir dret a utilitzar una patent d'invenció o d'introducció o signes distintius de producció o comerç, certificats de protecció de models d'utilitat, dibuixos industrials i artístics, etc.
- ✓ **Drets de traspàs**: inclou les quantitats que les persones emprenedores 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 se 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,...



	A	B	C	D	E	F	G
		PRIMER EXERCICI	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG
33							
34		<b>INVERSIONS INTANGIBLES</b>	500	0	0	0	0
35		Propietat industrial (patents i marques)	0	0	0	0	0
36		Drets de traspass	0	0	0	0	0
37		Aplicacions informàtiques	500	0	0	0	0
38		<b>INVERSIONS MATERIALS</b>	4.600	0	0	0	0
39		Tenoris	0	0	0	0	0
40		Construccions	0	0	0	0	0
41		Màquinari	3.000	0	0	0	0
42		Altres instal·lacions	0	0	0	0	0
43			0	0	0	0	0
44			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		<b>FIANÇES I DIPOSITIS A LLARG TERMINI</b>	2.000	0	0	0	0
50		Fiançes a llarg termini	2.000	0	0	0	0
51		Deposits a llarg termini	0	0	0	0	0
52		<b>TOTAL</b>	<b>7.100</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## 5. 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		Índex		
		PRIMER ANY	SEGON ANY	TERCER ANY
Recursos propis		8.000	0	0
CAPITAL SOCIAL		3.000	0	0
Aportacions dels socis		5.000	0	0
Crèdits o préstecs		20.000	0	0
Capitalització		0	0	0
Subvenció		0	0	0
<b>TOTAL FINANÇAMENT</b>		<b>28.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Mes previst de cobrament subvenció		DESEMBRE	ORSEMBRE	DESEMBRE
<b>Prestec</b>				
Interès		8,00%	4,00%	4,00%
Períodes		8	8	8
Carència		12	0	0
Periodicitat		TRIMESTRAL	TRIMESTRAL	TRIMESTRAL
<b>LÍMIA DE CRÈDIT</b>		<b>PRIMER ANY</b>	<b>SEGON ANY</b>	<b>TERCER ANY</b>
PAGAMENT D'INTERÉS		TRIMESTRAL	TRIMESTRAL	TRIMESTRAL
TIPUS D'INTERÉS		8,00%	4,71%	5,80%

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

Aquest pas és una de les parts més importants del pla economicofinancer. 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 una persona emprenedora munta una botiga de bicicletes es podria categoritzar els productes i serveis de la següent manera:

3 PRODUCTES I SERVEIS		Índex				COMPRES / TREBALLS	
INGRESSOS MENSUALS POTENCIALS		UNITATS	PREU	MARGE	TIPUS IVA	TIPUS IVA	TIPUS IVA
MOUNTAIN BIKE		20	500,00	40%	16%		16%
BICICLETA DE CARRETERA		5	300,00	35%	16%		16%
TRIAL-BICI		2	250,00	20%	16%		16%
ROBA DE CICLISTA		100	40,00	90%	16%		16%
RECANVIS		100	20,00	50%	16%		16%
TALLER		3	10,00	95%	16%		16%
CURSOS DE TRAL I ACROBÀCIA		50	60,00	100%	7%		16%
SUBSCRIPCIONS CLUB AVENTURA		75	20,00	100%	4%		16%
I		0	0,00	100%	16%		16%
J		0	0,00	100%	16%		16%
K		0	0,00	100%	16%		16%
L		0	0,00	100%	16%		16%

A la primera columna començant per l'esquerra la persona emprenedora 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. La persona emprenedora opta per una estratègia combinada d'oferir productes i serveis que li permetin atreure i fidelitzar més clients.

Analitzem la primera família de producte. La persona emprenedora té previst vendre un màxim de 20 *mountain bikes* al mes (columna UNITATS) a un preu mitjà de 500 euros (columna PREU). Això vol dir que vendrà algunes unitats bàsiques per sota d'aquest preu i d'altres de millors a preus per sobre de 500 euros; 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 MARGE 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 la persona emprenedora 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 TIPUS IVA i COMPRES/TREBALLS TIPUS IVA introduïrem els tipus de l'impost del valor afegit que es carreguen a cada família de productes o serveis tant a l'hora de vendre com a l'hora de comprar. Els tipus poden ser del 18, el 8 i el 4%.

## 7. 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 per als 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*, la persona emprenedora 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 a una floristeria, o vendes de cava al desembre per a 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. Tomem 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	25%	25%	0%	50%	0%
ABRIL	100%	40%	0%	50%	0%
MAIG	100%	40%	0%	50%	0%
JUNY	100%	40%	0%	50%	0%
JULIOL	100%	60%	0%	50%	0%
AGOST	100%	90%	0%	50%	0%
SETEMBRE	100%	50%	0%	50%	0%
OCTUBRE	100%	40%	0%	50%	0%
NOVEMBRE	100%	40%	0%	50%	0%
DESEMBRE	100%	40%	0%	50%	0%

S'ha d'introduir els percentatges per a cada família de productes o serveis per als tres primers exercicis. En aquest exemple les *mountain bike* comencen en unes vendes només obrir el negoci d'un 25% de la previsió mensual, que era de 20 unitats. Això vol dir que els dos primers mesos des de l'obertura 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 per 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 la persona emprenedora 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 provinquin de bicicletes venudes a la mateixa botiga i no pas de bicicletes antigues.





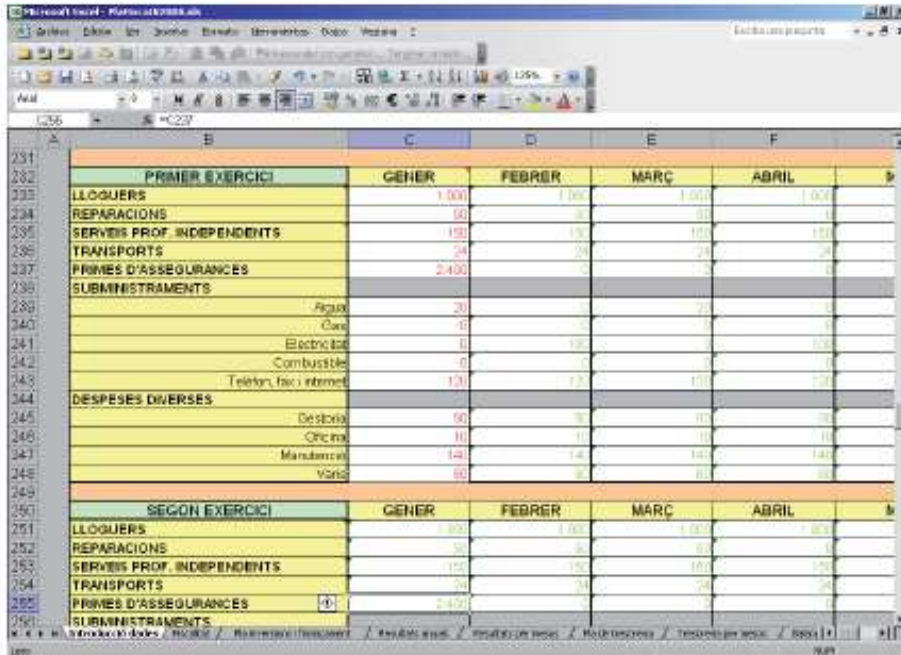




- ✓ **Serveis de professionals independents:** servei de neteja, servei de repartiment a domicili subcontractat a una empresa de missatgeria per a determinades comandes...
- ✓ **Transports:** els promotors poden incloure dins de les despeses de l'empresa el seu desplaçament diari al despatx, oficina 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 necessaris 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 comptabilitzar-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 fulls, 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 altra despesa no inclosa en les categories anteriors.



PRIMER EXERCICI		GENER	FEBRER	MARC	ABRIL	
233	LLOGUERS	1.000	1.000	1.000	1.000	
234	REPARACIONS	50	50	50	50	
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					
238	Aigua	20	20	20	20	
240	Gas	40	40	40	40	
241	Electricitat	0	100	0	0	
242	Combustible	0	0	0	0	
243	Telefon, fax i internet	120	120	120	120	
244	DESPESES DIVERSES					
245	Destrochs	50	50	50	50	
246	Oficina	10	10	10	10	
247	Manteniment	14	14	14	14	
248	Varios	50	50	50	50	
SEGON EXERCICI		GENER	FEBRER	MARC	ABRIL	
251	LLOGUERS	1.000	1.000	1.000	1.000	
252	REPARACIONS	50	50	50	50	
253	SERVEIS PROF. INDEPENDENTS	150	150	150	150	
254	TRANSPORTS	24	24	24	24	
255	PRIMES D'ASSEGURANCES	0	2.400	0	0	
256	SUBMINISTRAMENTS					

## 9. Sou de l'equip promotor

El següent pas és determinar quina retribució tindrà la persona emprenedora o persones emprenedores 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 persones promotores seguint sempre la mateixa estructura.

El primer que ens demana és introduir el mes de liquidació i pagament de cada salari. És a dir, el programa aplica el principi de meritació<sup>1</sup> pel qual es diferencia entre el mes en què es genera l'obligació de pagament per part de l'empresa d'un determinat sou i el mes en què realment es genera una nòmina. Això afectarà al compte de resultats i al pla de tresoreria del pla economicofinancer. 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		Promotor 1	Promotor 2	Promotor 3	Promotor 4	Pre
287	<b>PROMOTOR</b>					
289	PRIMER EXERCICI					
290	Mes inicial de liquidació	NOVEMBRE	NOVEMBRE	GENER	GENER	GI
291	Mes inicial de pagament	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER	GENER	GI
294	SOUS					
295	Sou horari mensual	1.200	600	0	0	

<sup>1</sup> 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 l'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 l'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 per als promotors que hagin de cotitzar pel Règim Especial de Treballadors Autònoms (RETA). La base mínima 2012 de cotització és de 850,2 euros/mes. Veiem un exemple:

	A	B	C	D	E
296					
297	5	PROMOTOR		Índice	
298					
299		PRIMER EXERCICI	Promotor 1	Promotor 2	Promotor 3
290		Mes inicial de liquidació	NOVEMBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE
291		Mes inicial de pagament	NOVEMBRE	DESEMBRE	DESEMBRE
294		SOUS			
295		Sou brut fix mensual	1200	600	0
296		Variable			
297		Aplicable a % Ingressos	0%	50%	0%
298		Comissió	0,00%	2,00%	0,00%
299		BASE COTITZACIÓ S. S.	833,4	833,4	0,0
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 una 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 a 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 per als 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 pot introduir el nombre 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	<b>6</b>	<b>PERSONAL</b>		Índex	
332					
333		<b>PRIMER EXERCICI</b>	<b>Categoria A</b>	<b>Categoria B</b>	<b>Categoria C</b>
334		Nombre de treballadors	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
335		Mes inicial de liquidació	<b>NOVEMBRE</b>	<b>FEBRER</b>	<b>DESEMBRE</b>
336		Mes inicial de pagament	<b>NOVEMBRE</b>	<b>MARÇ</b>	<b>DESEMBRE</b>
337		<b>SOUS BRUTS</b>			
338		Sous fixos mensuals unit.	<b>2.000</b>	<b>1.500</b>	<b>1.000</b>
339		Variable			
340		Aplicable al % Ingressos	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
341		Comissió	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>
342		<b>NOMBRE DE PAGUES</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>12</b>
343		<b>TIPUS DE COTITZACIÓ</b>			
344		Empresa	<b>32,09%</b>	<b>32,09%</b>	<b>32,09%</b>
345		Treballador	<b>6,40%</b>	<b>6,40%</b>	<b>6,40%</b>
346		<b>TIPUS RETENCIÓ IRPF</b>	<b>10%</b>	<b>14%</b>	<b>10%</b>
347					
348		<b>MESOS DE DEVENGAMENT DE PAGA EXTRA</b>			
349			<b>JUNY</b>	<b>DESEMBRE</b>	
350					



## 11. Gestió de cobraments i pagaments

Una vegada concretats els sous dels promotors i dels treballadors l'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 que 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:

		COMPTAT	30	60	90
PRIMER EXERCICI	FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%
SEGON EXERCICI	FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%
TERCER EXERCICI	FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%

En segon lloc només cal 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% cada any que passa:

		COMPTAT	30	60	90
PRIMER EXERCICI	FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%
SEGON EXERCICI	FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%
TERCER EXERCICI	FORMES DE COBRAMENT I PAGAMENT	COMPTAT	30	60	90
	COBRAMENT	100%	100%	0%	0%
	PAGAMENT	100%	0%	30%	40%

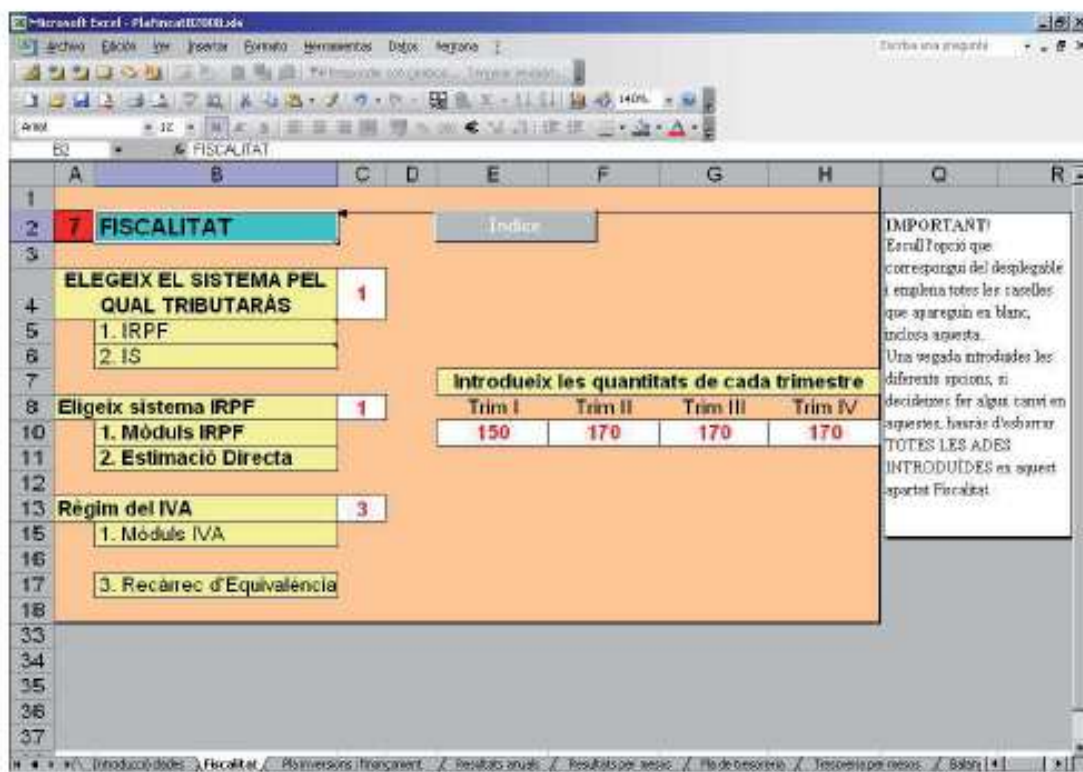
COMISSIONS S INGRESSOS BANCARIS	%INGRESSOS	%COMISSIO
PRIMER EXERCICI	50%	1,50%
SEGON EXERCICI	55%	1,65%
TERCER EXERCICI	60%	1,80%

## 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 economicofinancera amb èxit. Cal 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/a individual o societat civil, es tria l'opció "1" i, si és una societat limitada (mercantil o laboral), anònima (mercantil o laboral) o cooperativa, es tria l'opció "2".

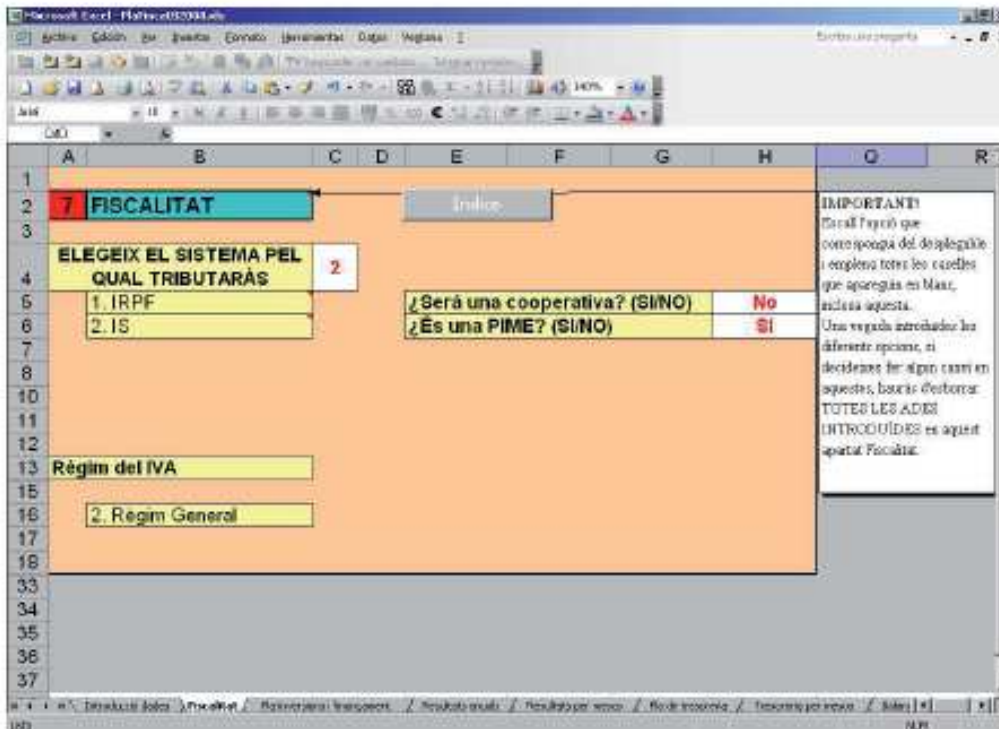
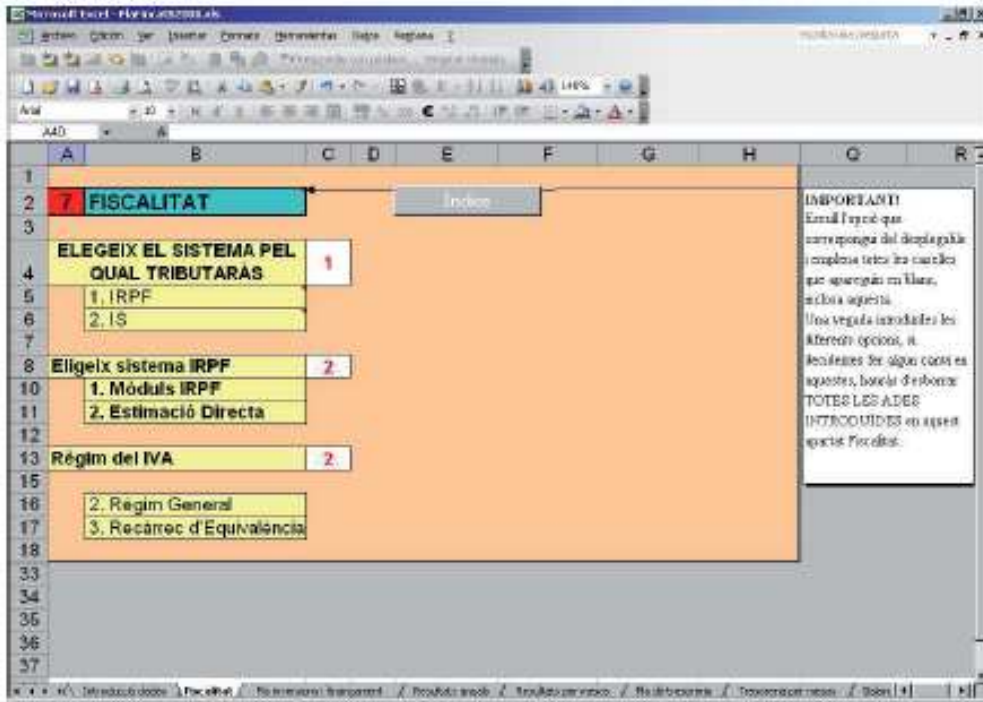
En triar una de les dues opcions el programa farà més preguntes com el sistema de l'IRPF que es vol triar i el règim de IVA. En cas de seleccionar l'opció "2" ens demanarà, a més, si l'empresa és una cooperativa o una PIME i hem de triar entre les opcions "SI" o "No". Vegem exemples:



FISCALITAT		Índex				
ELEGEIX EL SISTEMA PEL QUAL TRIBUTARÀS		1				
1. IRPF						
2. IS						
Eligeix sistema IRPF		1				
1. Mòdul IRPF						
2. Estimació Directa						
Règim del IVA		3				
1. Mòdul IVA						
3. Recàrrec d'Equivalència						
			introdueix les quantitats de cada trimestre			
			Trim I	Trim II	Trim III	Trim IV
			150	170	170	170

**IMPORTANT!**  
 És l'opció que correspongui del desplegable i ompleu totes les caselles que apareguin en blanc, inclosa aquesta.  
 Una vegada introduïdes les diferents opcions, si decideixes fer algun canvi en aquestes, hauràs d'eliminar TOTES LES DADAS INTRODUEIXES en aquest apartat Fiscalitat.





Una vegada introduïdes totes les dades, es pot observar els resultats de la simulació econòmicofinancera a la resta de fulls fent clic a les etiquetes de la part inferior de la pantalla, "Pla inversions i finançament", "Resultats anuals", etc.